

脱口秀女王奥普拉、美国前副总统阿尔·戈尔、老虎·伍兹、
福特董事长比尔·福特等众多美国名流都在用的大脑训练法



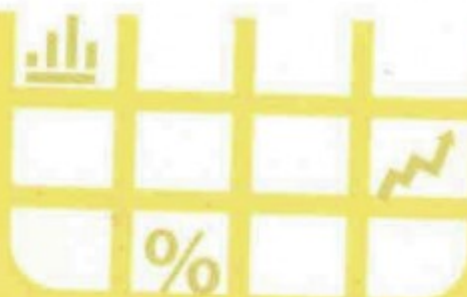
THE MINDFUL INVESTOR
How a Calm Mind Can Bring You Inner Peace and Financial Security

冥想投资法

风靡美国的大脑训练理财术

[美] 玛丽亚·冈萨雷斯 格雷厄姆·拜伦 著
陈玉洪 译

每天练习10分钟，平常心让你乐享财富人生



中信出版社·CHINACITICPRESS

THE MINDFUL INVESTOR.

How a Calm Mind Can Bring You Inner Peace and Financial Security



冥想训练对经商和理财的益处：

- 提高定力、注意力以及管理时间的水平
- 增强团队的合作能力、工作灵感和创造力
- 帮助你更明确重要的目标，包括理财目标
- 培养平和的心态，不再为金钱而担忧

瞻博网络董事长
斯科特·克里恩斯

“就像书中说的那样，我们最需要的不是更多的钱，而是对待金钱的正确态度。在书末，作者为我们指明了一条康庄大道，蓦然回首，我们发现金钱其实并不重要了。在制订我一天的计划时，我简直想不出比这更好的起点了。”

财经出版社总裁
简·库尼

“在职业生涯中，我读过成千上万本财经类图书，我非常高兴地看到，《冥想投资法》为个人理财提供了一个全新的视角。我个人从玛丽亚关于静心冥想的讲解中受益匪浅，因此，可以说，这本书真是恰逢其时。要想改变我们这个疯狂的市场，这是一本必读之书。”

电影制片人、
格莱美奖得主、企业家
罗布·考特利

“简直令人耳目一新！本书浅显易懂，予人启迪，且非常实用，如果每个人都来运用书中的技巧和策略，那么这个世界将变得更美好。”



定价：28.00元

THE MINDFUL INVESTOR
How a Calm Mind Can Bring You Inner Peace and Financial Security



冥想投资法
风靡美国的大脑训练理财术

[美] 玛丽亚·冈萨雷斯 格雷厄姆·拜伦 著
陈玉洪 译

中信出版社
北京



图书在版编目（CIP）数据

冥想投资法：风靡美国的大脑训练理财术 / （美）冈萨雷斯等著；陈玉洪译.

—北京：中信出版社，2011.12

书名原文：The Mindful Investor

ISBN 978-7-5086-3080-9

I. 冥… II. ① 冈… ② 陈… III. 私人投资—通俗读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 205199 号

The Mindful Investor: How a Calm Mind Can Bring You Inner Peace and Financial Security
by Maria Gonzalez and Graham Byron

Copyright © 2010 by Maria Gonzalez and Graham Byron

Simplified Chinese translation copyright © 2011 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED.

冥想投资法——风靡美国的大脑训练理财术

MINGXIANG TOUZI FA

著 者：[美]玛丽亚·冈萨雷斯 格雷厄姆·拜伦

译 者：陈玉洪

翻译统筹：曹 进

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029）
（CITIC Publishing Group）

承 印 者：北京通州皇家印刷厂

开 本：880mm×1230mm 1/32 印 张：6.75 字 数：93 千字

版 次：2011 年 12 月第 1 版 印 次：2011 年 12 月第 1 次印刷

京权图字：01-2010-4669

书 号：ISBN 978-7-5086-3080-9 / F·2490

定 价：28.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

网 站：<http://www.publish.citic.com>

投稿邮箱：author@citicpub.com

服务热线：010-84849555

服务传真：010-84849000



“金钱”这个词具有与生俱来的力量，一提起它，人们就会产生各种各样的想法和情感。然而，关于金钱的想法和情感往往是消极的，会给人们带来压力。我们认为，与金钱建立健康的关系是必要的，因为在某种程度上，金钱与我们生活的方方面面息息相关。不错，就算经历了近期金融市场的崩溃，大多数人还是不缺钱，他们缺少的是平和的心态、清醒的头脑和定力。要同金钱建立和谐的关系，以上这些素质必不可少，而冥想训练能够帮助你达成这一目标。

对于那些致力于提高资金管理水平的个人投资者、商人和证券从业者来说，本书不啻为方便实用、深入浅出的投资指南。我们认为，财务上的成功是至关重要的，不过你必须自己去定义成功，而成功的定义又因人而异。本书将指导你清楚地认识自己真正重要的目标，关注重要的事物，以及在那些不能



控制的问题上保持平和的心态，从而得出自己对成功的定义。

我们向你推荐的方法是冥想训练法，它对经商和理财有如下益处：

- 提高定力和注意力
- 提高管理时间的水平
- 提高预测和满足客户需要的能力
- 提高团队合作能力
- 提高创新能力和工作灵感
- 提高创造力
- 帮助你更清楚地认识重要的目标，包括理财目标
- 培养平和的心态，接受不能控制的事物，不再为金钱烦恼

本书首先简单回顾了 2007~2009 年间的那次金融危机，然后证明冥想训练法应对目前混乱的经济局面的适用性和有效性，之后将介绍该方法的历史、运用及益处。别担心，这种方法简单易学，不含宗教色彩，为主流社会所接受，而且只要感兴趣就可以学习。一旦你接受了静心冥想，我们将探索一些较为简单的、可以进行日常训练的技法，从而帮助你入门。本书还将介绍五个有碍成功的方面，让你意识到这些障碍，规避它



们可能引起的问题。

很多个人理财书籍都劝说人们戒掉拿铁咖啡，也别下馆子，以便攒到足够的钱来应对退休生活。本书的角度则不同，我们着眼于宏观的方面。在理财上取得成功的第一步，即是定义何为成功的理财。

本书教你如何借助冥想，清楚自己的真正目标。我们将指出人们常犯的错误，给出避免这些错误的建议；我们将逐一介绍标准理财规划书的基本要素，并指出在拟订规划书时需要考虑哪些问题。在你对自己真正的目标有了清醒的认识，并且制订了具体的实施计划后，我们将指导你建立投资组合，以使你在理财上取得成功，同时将风险降到最低。

本书还探讨了客户—顾问关系，这是确保你实现成功理财的关键。我们认为客户—顾问关系是一种小型的战略联盟，鉴于玛丽亚多年来建立大型企业联盟的经验，我们将阐释如何将这些技巧运用于改善你和理财顾问之间的关系；此外，本书还提供了一些静心小贴士，保证你同理财顾问的交流达到最优状态，比如如何判断对方是否在倾听、是否主动、是否有所保留等。

人一生中难免经历一些坎坷，离婚、失业和市场崩溃会给个人投资造成巨大的危害，冥想训练能够指导你度过这些危



机，我们会教你一些技巧，帮助你在面对巨大的压力时保持平和的心态。

最后，我们还讨论了如何安排后事，在制订计划时考虑到了人生的终点。大家都为自己的房子购买了火灾险，然而很多人却没有购买人寿险，对此我们感到难以理解。房子遭遇火灾的情况极少，然而人终有一死——是的，谁也不例外。第十章将指导你如何作不动产规划和购买保险。我们教你运用冥想法来安排后事，告诉你什么遗产对你而言是重要的。不错，这等于设定目标，不过这一次是设定你死后的目标，而不是人生目标。

本书旨在帮助你实现更完满的人生，并减少痛苦，书中介绍的策略能够帮助你在生活的各个方面提高静心冥想的境界。冥想练习加上科学的理财规划原则，将帮助你创造有保障的未来。你会发现，通过理清思路、保持稳定和平和的心态，你不仅能在理财上取得成功，也能实现内心的宁静。问题的关键在于抛开尘世的喧嚣，融入自己的意识。





前 言 /V

第一章 当投资遇上冥想 /001

如果我们不了解自己，缺乏人生规划，我们就会被动地模仿别人的生活，这样就不可能找到完满的生活和幸福。冥想训练能够帮助我们主动训练思维，从而对其加以控制，专注于自己真正需要的事物，这就等于了解了自我。

第二章 冥想训练投资法入门 /013

和体育锻炼同理，冥想带来的好处不仅体现在实际训练的过程中。实际上，一旦先前看似破坏性的体验如今在你看来仅仅是不太方便或有些不幸，你便意识到自己的人生发生了多么重大的改变。与那些自以为在经济上破产并因此不善待生活的人相比，你是多么与众不同。

第三章 冥想，让大脑更好地为你效力 /031

训练有素的大脑通常能够自我控制。静心冥想练习让你能各个击破你遇到的问题，而不会手足无措。久而久之，你就会意识到思维和感受正在兴风作浪，那么你就能对其各个击破，防止它们进一步激化，从而失去控制。



第四章 妨碍投资成功的五大障碍 /059

有没有让你难以割舍的东西，你认为“无论如何，我都不能放弃它”？有没有什么令你深深地忧虑和恐惧的东西？你是否羡慕或嫉妒别人，看到别人干什么，你就要干什么？你是否经常拿自己与他人比较？是否需要别人的肯定才能悦纳自我？

第五章 明确你真正的理财目标 /073

为了发现真正的目标，你必须思考自己需要这些东西的理由是什么。很多人到头来发现自己追求某些东西的动机是错误的，他们沦为家庭压力和社会压力的牺牲品，为一些对于自己来说无关紧要的东西操劳一辈子。

第六章 制订自己的理财计划 /089

如果你初步拟定的投资组合不能满足你的需要，那就要进行调整。一位有经验的国际金融理财师通常一眼就能看出什么样的资产组合适合你，不过你亲自尝试拟订计划，看看自己会作出什么样的选择，这也不失为一件乐事。

第七章 建立可行的投资组合 /113

市场形势不好时不要钻进现金和债券的保险箱，也不要看到市场飙升就增持股票，而要选择适合你具体情况和目标的资产组合，这是更加明智的做法。定期调整投资组合，让它符合最初的配置。记住，定期调整投资组合和恐慌性的高买低卖简直就是天壤之别。



第八章 与你的投资顾问形成战略联盟 /139

成功的客户—顾问关系具有源源不断的生命力。理想的顾问精通你不熟悉的领域，能够填补潜在的空白，使你的理财生活更加富有活力。你必须确保你和顾问在战略上形成联盟和互补关系，这样你们就可以为共同的目标而携手合作。

第九章 出了问题怎么办？ /155

当感受、形象和对话空间中发生了不愉快的情绪时，我们很容易变得手足无措，渐渐变得失控。我们要将问题各个击破，也就是说，逐一关注每个空间，以更好地理清自己的思想情感，并控制住心灵。当然了，这需要训练，但是你会很快就会尝到甜头。

第十章 为未来规划 /171

通过冥想我们知道，当你局限于个人生活而裹足不前，那么奉献自我不啻为一条出路。这样做常常能唤醒内心的一种意识，那就是你离不开那个更大的集体，而个人能够深刻影响他人的人生。给予行为能改变你的世界，使你的人生变得完满。

结 语 /185

附录一 静心型决策 /189

附录二 如何作预算 /197

附录三 找一位冥想训练老师 /205



第一章 当投资遇上冥想



如果我们不了解自己，缺乏人生规划，我们就会被动地模仿别人的生活，这样就不可能找到完满的生活和幸福。冥想训练能够帮助我们主动训练思维，从而对其加以控制，专注于自己真正需要的事物，这就等于了解了自我。



The Mindful Investor

在《 mindful investor 》中，作者提出了一个全新的投资理念，即“ mindful investing ”。这种理念强调投资者在做出投资决策时，应该保持一种“ mindful ”（正念）的状态，即全神贯注、不加评判地观察自己的内心感受和外部环境。作者认为，这种状态可以帮助投资者更好地理解和应对市场波动，从而做出更加明智的投资决策。

在 2008 年金融危机爆发前的几十年里，我们经历了史无前例的增长，于是我们产生了不切实际的幻想。我们以为天空才是极限，所要做做的就是不断向上攀爬。繁荣似乎能永远持续下去，古老的因果律被束之高阁。我们主张自己的权利，却放弃了对自己、对他人乃至对全世界的责任。接着，这一切戛然而止。

在《华盛顿邮报》的一篇社论中，美国财政部部长蒂莫西·盖特纳和国家经济委员会主席劳伦斯·萨默斯写道：“在过去的两年中，我们经历了自‘大萧条’以来最严重的金融危机。金融体系非但不能发挥其危机减震器和分流器的功能，相反，它放大了危机，加剧了已经波及全世界的家庭和企业的经济萎缩。”

北美经济体蒸发了上万亿美元，金融市场从最高点暴跌了44%还多。银行倒闭，大大小小的企业宣布破产，人们纷纷失去工作和房子。

这是怎么回事呢？企业、理财顾问以及个人的不明智行为共同导致了一场完美的风暴，就像美国总统奥巴马在接受《华尔街日报》采访时所说的那样：“我们的消费者过度负债，企业部门过度负债，我们的金融体系流于放任。”个人陷入贪婪—恐惧的恶性循环中，我们的财富越增长，我们就越害怕失去，于是我们变得更加贪婪。

具有讽刺意味的是，在危机爆发前人们就已经尝到了苦果。我们很少有完满的体验，因为我们欲壑难填。我们开始认为自己有权利拥有一套房子、两台车、一条船等。我们丧失了自我的本质，不知道自己真正需要什么，反而一心幻想那些自认为需要的东西，而且我们永不知足。我们从未停下脚步，品尝我们已经取得的成果。所有人都在追求幸福，然而大家都误解了幸福的内涵。

机构的情况也好不到哪儿去。它们在不断追求的罗网中饱受折磨——追求更高的利润、更多的营业额和更大的市场份额，利益最大化成了王道。而造成现今这种情况的最大战略性失误之一就是追求股东利益最大化，这是在过去15年中流行

起来的观念。企业开始认为股价至上，最优市值高于利益相关者的需求。随着公众对投资和金融市场的兴趣与日俱增，股票分析师的影响力越来越大，而管理团队也更多地着眼于月度业绩，而不是长远的策略。分析师的鼓吹会引起股价上升，而股东们也很满意。

很快，形势演变成了一种自由混战。管理层和董事会成员因为股价上升而获得了巨大的利益，他们制定股票期权的价格，有时候又根据情况重新定价。短期的业绩会获得丰厚的奖金，这种不健全的奖励机制造成的恶果却一发不可收拾。人们都很聪明，很快就学会了如何做能获得奖励，于是纷纷效仿别人，以便自己也能捞些油水。这导致了客户、理财顾问和管理层三者之间的脱节，而这些人通通都不是股东。在很长一段时间内，这似乎成了一种规则，不遵循此道的机构被视为不能与时俱进、庸碌无为。

美国总统奥巴马说：“我相信很多人和我想法一样，很多公司的奖励机制并不是奖掖优良的工作业绩。你们把丰厚的奖金给予那些将公司经营得一塌糊涂的人，却不受股东和董事会里主管奖惩的委员们的监督。丰厚的奖金还带来了另一个问题：金融公司尤其承受了极高的风险，它们解决了短期的盈亏问题，却危害了整个金融体系。”



理财顾问同样没有经受住考验。客户和理财顾问眼看着市场信心满满地向前推进，经过短暂的调整后很快恢复了上涨，于是他们改变了生活观念和投资理念。很多人开始陷入“不甘落后”的思维模式。理财顾问们收到大量来自原本保守的客户的电话和邮件。这些客户因为收益平平而埋怨理财顾问，要求后者采取激进的投资策略以实现更多的收益。因为未能为客户赚取足够高的收益，美国的一些经纪人甚至遭到起诉。这是一个明显的标志，说明事态已经失去了控制。理财顾问们开始担心，如果投资方法过于保守，他们可能会失去客户。在上扬的股市中，同事们似乎都赚得盆满钵盈，自己如果失去客户的话，后果将不堪设想。结果，很多理财顾问答应了客户的要求，放弃了原来的投资模式和操盘技巧，转而追求更高的回报。

甚至是那些有定力、坚持自己投资策略的理财顾问也感受到了市场转向的影响，他们被一些基于片面资料的分析报告误导了。这些报告列举了一些急于拉拢股东的公司提供的短期利好数据，却未能综合比较短期和长期的情况，因而是没有多大意义的。

很多人都想将错误归于大型企业、贪婪的投资商或疯狂逐利的个人，其实这场经济危机大家都难辞其咎。我们在很大程度上被误导了，个人和机构都很贪婪，而他们又是互相依存

的。我们忘记了服务他人，却总想着人服务我；我们忘记了承担责任，却总想着享受权利。虽然并不是所有人都陷入了这个误区，但是十分普遍，以至于对我们的经济造成了很大冲击。现在我们必须找到归途，使我们大家都能改善现状并继续前进。事实上，这次经济危机的影响十分深远，如果我们想获得持久的进步，就必须通力合作。

空中楼阁倒塌

2008 年的金融危机其实是可以预测得到的，毕竟，它已经酝酿了十余年。人们在生活中追求更多的物质享受，似乎不在乎花多少钱。同时，信用机构也积极配合，为人们提供金融服务，不管他们够不够条件。随着经济的不断增长，人们都有了工作，有能力偿还贷款，至少能偿还利息，因此他们至少表面上看起来挺有钱的。然而，当一切土崩瓦解、失业率激增时，还贷是他们力所不能及的，一笔小小的贷款突然变成了天文数字。个人和机构之间其实是一种共生关系：人们消费得越多，就能贷更多钱，信用机构相应地就能赚更多钱，管理层就能获得更多奖金，就可以发行更多股票，于是所有人表面上都更有钱了。可是到头来，这一切都成了泡影。

由于我们脱离了现实，不了解我们自己和周围的世界，我



们开始搞不清楚自己的动机是什么。我们不满足于现状，开始追求幻想。人们开始担心自己如果不能像别人那样又快又多地积累财富，就会被别人视为失败者。我们成了物质的奴隶，仿佛没有钱就活不下去了。一旦市场未能满足我们的需要，我们就责怨自己。

因为我们痴迷无穷的利润，担心不如别人有钱，幻想会永远富有，但同时我们的骄傲和自尊又是同物质挂钩的，所以我们陷入了困境。我们被这些心理障碍所左右，而我们的经济也成了空中楼阁。

很快，“踢皮球”游戏开始了。经济好的时候，我们肆意挥霍，自我感觉良好。我们积累的财富越多，就越觉得自己了不起，别人也觉得我们了不起。而当一切崩溃之时，我们便责怪别人损害了我们的财富，惊醒了我们的美梦。这次危机似乎使我们连身份都丧失了。抛开了物质，我们是谁呢？我们实质上变得受制于自己的心灵。

改变思维

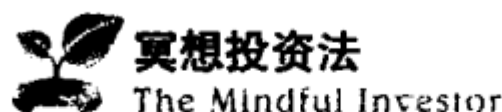
冥想训练能让我们在日常生活中体验到心灵的宁静和完满，从而改变我们的生活。科学已经证明，冥想对于管理压力和减轻压力富有成效。经常进行冥想训练确实能改善大脑状

况，增加幸福感。不要担心，冥想练习很安全，既不需要念咒语，也不用闻广藿香。老虎·伍兹因通过冥想培养定力和静力而闻名，他的成功不可否认。菲尔·杰克逊是洛杉矶湖人队的教练，因球队获得最多届冠军而闻名于世，他的冥想法也非常有名。很多商界领袖通过参加静心冥想培训提高了管理能力，其中有孟山都前任首席执行官鲍勃·夏皮罗、高盛集团监事会委员威廉·乔治、福特公司董事长威廉·福特以及绿山咖啡烘焙公司主席鲍勃·斯蒂勒。就连谷歌公司都在2007年开始为员工开设静心冥想培训了。

自1991年起，玛丽亚开始将冥想法应用于她事业的各个方面，包括制定商业战略、建立合资企业、重组和收购以及在世界各地的谈判。在下面的例子中，你会发现随时随地都可以进行冥想训练，造福自我。

2006年，玛丽亚应邀在加拿大阿尔伯达省的班夫举行的一次会议上发言。她讲解完企业健康成长和金融表现之间的关系后，安排了自由提问时间。有人要求她举例说明静心冥想法，那是她推荐的改善金融表现的主要方法之一。

她原本没有打算在那次发言中介绍冥想法。当时，为期3天的大会马上就要结束，大家都要去赶飞机，而乘车到最近的机场要花一个半小时。在未提前告知的情况下让500名行色匆



忙的企业领袖和专家静坐冥想，玛丽亚觉得不便详细展开，因此便引导大家进行了一次简短得只有 15 分钟的冥想。让她感到惊讶的是，从头到尾大家都非常安静，悄无声息。

然后，玛丽亚被团团围住，大家问了她很多问题，对此非常感兴趣。很多人表示，他们以前从未如此快速地体验到宁静和放松，因此想把冥想法引入自己的公司。

我们认为冥想法是一项简单易学的技法，它能够帮助你理清思路、作出更合理的决策、坚持真正的目标，最后获得成功。毕竟，处理财务问题时能保持冷静而富有定力，而不是贪婪或恐慌，才会增大成功和幸福的概率。诚如路易·巴斯德所言：“机会总是垂青那些有准备的人。”

本书的内容包括：

- 介绍减轻压力和管理压力的方法
- 教你如何在生活中和理财事务中培养定力、清晰的头脑以及平和的心态
- 帮助客户和理财顾问增进彼此之间的了解，这将改善二者的关系，使双方互相倾听，最终结为同一条战线上的盟友

玛丽亚会向你介绍冥想法的基本知识，包括冥想训练的历

史、在生活中能立竿见影的冥想技巧以及妨碍成功的五种心理障碍。格雷厄姆会向你介绍一些实用的理财规划原则。而我们会一同教你如何在理财规划中应用冥想法，好让你取得更大的成功，并增进平和的心态。

如果不了解自己，缺乏人生规划，我们就会被动地复制别人的人生，这样就不可能找到完满和幸福。冥想练习能够帮助我们专注于自己真正需要的事物，这就等于了解了自我。冥想法让你主动训练思维，从而对其加以控制。别误会——我们也很看重钱，它能给我们带来物质享受。但是我们同样看重短期利益和长期利益的平衡，使二者达到最优状态，作出有益于充实人生的决策，目标清晰，改变我们能改变的，接受我们不能改变的。

冥想练习旨在让你积极投身世界，投身生活，并保持清醒的头脑。它的目的就是减少痛苦，增进人生的完满。一旦你静下心来，你就能让金钱为你打工，而不是沦为金钱的奴隶。





第二章

冥想训练投资法入门



和体育锻炼同理，冥想带来的好处不仅体现在实际训练的过程中。实际上，一旦先前看似破坏性的体验如今在你看来仅仅是不太方便或有些不幸，你便意识到自己的人生发生了多么重大的改变。与那些自以为在经济上破产并因此不善待生活的人相比，你是多么与众不同。

第二章

从入门到精通的进阶之路

The Mindful Investor

本书是作者多年从事投资工作的经验总结，也是作者对投资市场的深刻洞察。本书从入门到精通，循序渐进地介绍了投资市场的方方面面，包括投资理念、投资策略、风险控制、资金管理、交易心理等。本书不仅适合初学者，也适合有一定经验的投资者。本书力求做到深入浅出，通俗易懂，让读者在阅读过程中既能学到知识，又能感受到投资的魅力。本书是作者多年心血的结晶，也是作者对投资市场的真实写照。本书力求做到客观公正，不偏不倚，让读者在阅读过程中既能学到知识，又能感受到投资的魅力。本书是作者多年心血的结晶，也是作者对投资市场的真实写照。本书力求做到客观公正，不偏不倚，让读者在阅读过程中既能学到知识，又能感受到投资的魅力。

静心，简而言之就是注意事物的本然状态。静心冥想不是一项技巧，而是一种技法，一种意识到对象但是不急于接受或否认的技法。接受和否认都是加工过的状态，不是自然而然产生的。因此静心冥想练习能让你准确意识到自己的位置。

静心冥想法发源于2500年前的一门称为“毗婆舍那”（Vipassana）的心灵学，“毗婆舍那”就是静观冥想或静心冥想的意思。尽管古老的静心冥想法源于佛教，但是不信佛教的人也可以学习和练习，而且用它来应对现代社会的压力很有效。实际上，如今静心冥想法比过去更流行了，老虎·伍兹、菲尔·杰克逊、“脱口秀女王”奥普拉·温弗瑞、美国电影演员理查·基尔、英国歌星斯汀、美国摇滚乐女歌手雪儿·克罗、加拿大诗人李欧纳·科恩、加拿大歌星仙妮亚·唐恩、



英国歌星保罗·麦卡特尼、英国鼓手林戈·斯塔尔、“摇滚教母”蒂娜·特纳、美国导演戈尔迪·霍恩、美国前副总统阿尔·戈尔、福特公司董事长威廉·福特等名人，纷纷称赞冥想训练的益处。

我们可以通过一些具体的静心冥想技法，来锻炼随时随地注意和察觉当前情况的能力。这种方法（技法）有意寻求自然状态——听起来自相矛盾，但确实是可行的。我们通过静心冥想训练大脑关注当下而不走神，如你所愿地长时间专注于自己的选择。

在使用静心冥想技法训练大脑的过程中，你控制着大脑。要知道，如果大脑没有受过训练，它就被思想和情感左右，而且很容易被强大的外在因素所干扰。例如，比起受过大脑训练的人，没有受过训练的人更容易受谈话、金融市场的糟糕表现、接到账单或财务报表等负面因素的影响，而训练有素者在遇到干扰因素时，并不会作出反应，只是顺其自然。从根本上说，没有受过训练的大脑就像脱轨的列车，它使你内心的平和与宁静荡然无存。

静心冥想通过具体的技法和练习帮助你增强注意力（我们将在第三章讨论这些技法）。如果训练方法得当，你会变得更强健、更灵活、更有耐力。同样，你越能使用恰当的冥想法训

练大脑，就越能更好地集中注意力，对自己和周围的世界也就有更清晰的认识。而且，你将开始体验到平和的心态，接受不能改变的情况。我们在前言中提到过“平和”这个词，它指的是毫不抗拒地“接受内心的自然感受”。通过训练，你就能对金融市场和个人投资表现保持平和的心态，不断调整自己的投资组合，以符合自己的理财目标和风险偏好；你将接受不能改变的事情，比如利率和汇率。

从很多方面来说，应用这门古老的脑科学需要借助当代文化容易接受的技法。玛丽亚的导师辛金·杨（Shinzen Young）改革了冥想法，在这方面作出了重大的贡献。像科学一样，这些技法高雅而简单易学，但又不过于简单。本章包含和引述了他的很多方法，第三章会具体介绍一些技法。

训练大脑

理查德·戴维森博士是一位神经病学家，他自1992年起一直在威斯康星-麦迪逊大学从事冥想法效果的研究。业界评论道：“他最新的冥想研究成果发展了神经学概念，表明通过冥想进行大脑训练可以改造大脑的内部功能和结构。冥想不仅可以在短期内改变大脑的功能，还很可能带来持久性变化。”

戴维森的研究表明，冥想能够改善大脑活动的状态，如定



力、记忆、学习、敏锐的洞察力以及积极的思想情感。他下结论说，除了这些短期效果，冥想训练和练习能够对大脑产生持久性的改变。令人欣慰的是，现代神经学表明我们的大脑和身体一样具有弹性，在任何年龄阶段都可以通过训练加以改善。戴维森说：“我们发现，长期坚持冥想训练的人所表现出来的大脑活跃程度是我们始料未及的。大脑训练对大脑的作用，就好比高尔夫和网球训练能够改善运动状态一样。”他说，这说明大脑是可以训练的，其生理结构也是可以改变的，只是很少有人知道这一点。

关键词

在本书中，我们使用了和静心冥想有关的四个术语。

心态平和

心态平和指的是不加抗拒地接受现实情况的能力。毕竟，对于已经成为事实的东西，抗拒又有什么意义呢？心态平和意味着接受无法控制的事物。你无法控制金融市场，因此保持心态平和不啻为一剂良方。当然了，这并不意味着你必须逆来顺受，不去作任何改变。如果你不满意某种状况，并且有能力去改变它，那就一定要努力去做。如果你能适当调整投资组

合，保持一种平和的心态，那就要努力为之。我们并不主张采取消极或漠不关心的态度，而应该对自己的感受体验采取实事求是的态度。从字面意思看，平和的心态意味着心理平衡。实际上，心态平和意味着不跟自己过不去，指的是对六种感官活动（听觉、视觉、嗅觉、味觉、触觉和思维）采取不加干涉的态度。

注意力

注意力指的是全身心地关注意向性事物的能力。在注意力集中时，你能够专注于眼前的任务。集中注意力会让你感到更加平静，反过来，平静的心灵会带来更高度集中的注意力，于是产生一种良性循环。另外，你越是集中注意力，就越能保持清醒的头脑。你越能集中注意力，就越是能干而高效，放松自己，积极地跟进计划，并发现以前隐藏的机会。这意味着你将能关注重要的事物，当你的理财顾问向你解释投资各方面的情况并回答你的问题时，你就能真正倾听他，而不会杂念丛生、心不在焉。



清醒

清醒指的是清楚并意识到目前内心和周围世界的实际情况。你越清醒，就越能果断地作出抉择，因为你明白自己的动机是什么，甚至在你对自己意识到的情况感到不满时也不例外。如果你清楚自己的理财优先目标和人生目标，你就不太会在理财过程中因心存杂念而迷失方向（我们将在第五章讨论）。

净化

净化指的是清除消极的习惯模式。每个人都有烦恼，不过一旦烦恼被净化了，你就能体验到真正的自由。如果你观察内心的感受，同时又没有受到干扰，你就体验到净化了。净化能够消除阻碍快乐的成分，帮助你展示你内在的快乐，打开意识的本质，轻松地获得愉悦感。突然之间，你开始体验到真正的自由，释放出巨大的能量。如果你过去对待金钱的态度不正确，那么净化对你而言就格外有益。



在静心冥想的过程中，我们要对日常经验给予特别的关注。如果平心静气地加以关注，我们就能培养洞察力，获得净化。我们所获得的洞察力是关于深奥的普遍性问题的深刻理

解，比如苦难究竟是如何变成痛苦的、愉悦是如何变成满足的、自我感觉是如何产生的，等等。如果你观察内心的感受，同时没有受到干扰，你就会体验到净化，从而消除阻碍快乐的成分。试图控制一切、奢望万无一失，这需要消耗大量的能量。如果你放弃这种企图，你就能感到自由、舒展和快乐，不受制于外物。应用静心冥想法，你会变得更强大，因为你的行动是出于清醒的认识，而不是偏执。从这时起，你作决策是从事实出发，而不是感情用事。

在 2008 年秋天爆发的金融危机中，那些受过冥想法训练且能平心静气地解决问题的投资者没有在投资问题上草率地作出决策，他们能够先考虑所有的后果再作决策，并能采取行动。他们能够听取理财顾问的意见，而不是将未来想象成灾难，从而陷入恐慌之中。他们知道市场是不可预知的，所以只关注自己能控制的问题，不在意那些不能控制的情况。虽然他们也焦虑，但是他们允许焦虑存在而不加以干扰；他们没有把未来想象成一场灾难，因而能够控制自己的大脑。如果他们胡思乱想，他们一定苦不堪言。

压力的代价

在现代社会，压力简直是家常便饭，仿佛成了一种生活方



式。我们必须平衡家庭、工作、学业和人际关系，同时还要绞尽脑汁赚钱、支付抵押贷款、为退休存钱、支付子女的教育费用等，而这一切压得很多人喘不过气来。压力的代价是非常大的，长此以往，它会影响我们的决策能力、判断能力、人际关系还有健康。要保持健康幸福的生活，我们有必要培养“放松反应”（哈佛医学院的赫伯特·本森于20世纪70年代创造的一个词）。从本质上讲，放松反应指的是有意让心灵恢复平静的能力。通过训练，冥想能够让你做到这一点。

人类天生具备或战或逃的本能，这可追溯至穴居时代。当时，这种本能对人类是非常有益的，人类的大脑不必停下来思考身后那可怕的声音究竟是熊还是老鼠发出的，只要感觉到危险，本能就会告诉我们逃跑。这种本能对于人类物种的延续是至关重要的。然而，在现代社会，这种反应却不太合适。但是因为人类的大脑保留了以前的构造，所以或战或逃的本能仍然有可能被激发出来。假设你正出席一次会议，你感觉到有什么地方不对劲儿，而溜走是不合礼仪的，但不幸的是，这种反应还是被激发出来了。如果你不能放松下来、疏导肾上腺素，它就有可能在你体内形成压力，对你的身心产生消极的影响。当你有压力时，你会受制于恐惧和焦虑，身体会非常紧张，幸福感就大打折扣了。

通过冥想练习，你可以在刺激和反应之间找出一个时间差（史蒂芬·柯维创造的一个词）。通过进一步的训练，你能延长这个时间差。你练习冥想法的时间越久，这个时间差就越长，在决策过程中你就更容易获得并保持平和的心态。这一过程有助于排除压力，摆脱情绪的控制，避免非理性和冲动的行为。你可以平静而思维清晰地评估情况，作出更合理的决策。同时，你也能减轻心理压力。

下列有关压力的数据相当清楚地表明了我们这个时代可悲的现实，要知道这只是 2008 年金融危机、经济衰退之前的数据。实际上，这些数据是在前所未有的繁荣时期收集到的，想一想繁荣过后的数据该有多么糟糕吧。

- 因为工人旷工、工作状态不佳、怠工以及工人要求对承受的压力予以补偿，美国的公司每年损失大约 2 000 万美元。

- 就诊的病人中，超过 60% 的疾病与压力有关。

- 旷工的主要原因是压力。在过去 10 年中，旷工的成本超过了 50%。旷工的直接成本和间接成本，包括候补工人的成本和损失的生产力，占了工资总额的 17%。



冥想训练的益处

在练习静心冥想技法的过程中，你会遇到很多有趣的事情。你首先会体验一种更加平和的心态，你会突然之间感到更加放松。久而久之，那些曾经让你充满压力的问题再也不值得你为之担忧了，生活变得更加愉快而充实。你将享受更多积极体验，自如地应对困难而痛苦的情形。你会自信满满，深信自己有能力应对生活中的逆境，比如疾病和经济危机。虽然困难不会消失，但是如果你能保持平和的心态，就会觉得没有迈不过去的坎儿。只要保持平和的心态，你就会接受现实，作出更合理的决策，因为你能在别人失去理智时保持头脑清醒。除此之外，冥想训练能大大提高你的注意力。这一点非常重要，因为注意力是人类所能培养的最具有普遍用途、最有效的能力。

减轻压力会对心理产生何种影响？冥想训练对此有什么作用？在这些问题上，目前已经有了大量的研究。冥想训练对人们的个人生活和职业生活都是大有裨益的，我指导过的人、与我合作过的企业向我陈述了冥想训练的益处，包括：

个人/健康方面的益处

- 引导大脑追求更强的定力和更大的快乐
- 改善免疫系统

- 降低血压
- 改善心脏状况
- 改善应对压力的能力，使心态更加平和

企业/对职业生活的益处

- 提高个人的适应能力和保持工作状态的能力
- 提高判断力和决策能力
- 改善对当前任务的注意力，提高注意力和工作效率
- 培养把握优先目标的能力
- 因为提高了全神贯注于一项任务的能力，所以人们

能从事多项任务，效果和效率也得到了提升

- 提高管理时间的能力
- 预测和满足客户需要的能力
- 创造力

集中参加培训的团队告诉我，冥想训练有下列益处：

- 提高团队效能，比如缩短会议时间、提高会议效果和效率
- 改善团队工作状态，减少误解
- 使团队能够发现大多数冲突产生的原因，并达成互惠互利的决议



- 更有创新能力和灵感
- 提高预测和满足客户需要的能力
- 总体而言，企业的各个层级都提高了工作能力

结语

总体而言，练习静心冥想的人都说，他们在生活上获得了更大的满足和快乐，提高了与同事、家人和朋友沟通的能力，减轻了压力，改善了睡眠。一言以蔽之，他们都提高了生活质量。

你也可以运用冥想法造福自己，但是成功需要两个条件：其一，要有动力。你必须本着造福自身的想法，有兴趣和愿望参与这项大脑训练；其二，要持之以恒。如果你想收获上述益处，那你最好每天都练习这些技法。每天练习 10~15 分钟就有效果，这不是不可能的。通常，如果每天花 20~30 分钟时间来练习，就有可能受益更多，但关键是要有动力并持之以恒，每天练习 10 分钟要比每周两次、每次 30 分钟的效果好。

练习静心冥想最大的直接益处之一是能培养控制大脑和管控生活的能力，这种能力对于个人生活和职业生活的成功都是必不可少的。冥想法的妙处在于，只要你不断地练习，就能持久地提高你的注意力、保持清晰的头脑以及平和的心态。和体育锻炼同理，冥想训练带来的好处不仅体现在实际练习的过程

中，也体现在其他时间里。实际上，一旦先前看似破坏性的体验如今在你看来仅仅是不太方便或有些不幸，你就能意识到自己的人生发生了多么重大的改变。市场的崩溃在你看来只是打乱了生活、是不幸的，但并非破坏性的。与那些自以为在经济上破产并因此不善待生活的人相比，你是多么与众不同啊。

核心意思很简单：你能运用大脑的力量来控制大脑，这样一来你就能在个人生活和职业生活中取得最大的成效。冥想对你的身体健康和心理健康都大有裨益，它能增进你的幸福，促进你所在企业的繁荣和社会整体的进步。从根本上说，冥想有改变生活的潜力。

这一方法看似简单却如此强大，你是否觉得不可思议？看看下面的研究，你一定会大吃一惊的。

研究

对于冥想的效果，已有大量科学研究，下面举一个简单的例子，并谈谈科学界得出的结论。

- 患有冠状动脉疾病的男性如果每天冥想两次、每次20分钟，如此持续6~8周，心率、血压和工作状态就能得到改善。

• 心脏病学家约翰·萨马拉博士说：“有关冥想方法益处的研究比有关其他医疗保健方法的研究还要多。我们已经发现，在长期进行冥想的人群中，心血管疾病患者入院率惊人地下降了 87%。本研究的控制过程十分严格，病人现在还在接受常规的体检，所以他们几乎不用打针吃药，这一点儿也不奇怪。如果有什么治疗心血管疾病的药物能够达到 87% 的疗效，那它一定是灵丹妙药。”

• 研究发现，冥想对于防治抑郁症十分有效。研究者们发现，经过冥想训练，那些有过两次以上抑郁症经历的病人复发的概率降低了 44%，而这类容易复发的病是最难治愈的。

• 按照权威的领导力发展机构——美国创造性领导中心（CCL）的说法，一般的劳动者每隔 11 分钟就会走一次神。更有趣的是，这些劳动者要过 25 分钟才能恢复注意力，生产力下降的问题很严重。这也难怪，我们下班时，总觉得自己忙了一整天，却没忙出个什么名堂来。通过冥想训练，无论你多长时间走一次神，你都只需几秒钟时间就能恢复注意力。这意味着，进行过大脑训练的人能在短时间内完成大量的工作，不会因受干扰而手足无措。另外，你不需要重复劳动，这样你就提高了工作效率，能在短时

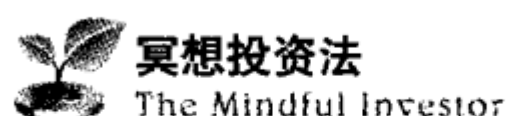
间内完成更多的工作。

- 美国国家健康协会、马萨诸塞大学以及哈佛大学身心医学中心的研究者们花了几十年的时间，致力于记录冥想如何改善公司的人员素质：它能培养员工敏锐的直觉和持久的注意力，并减轻压力。现在，一些开创性研究表明，在冥想的过程中，大脑的生化结构会发生改变。强大的大脑监控技术如核磁共振以及脑电图的发展也让科学家得以细致观察冥想者的大脑，并揭示了一些极为有趣的现象，如大脑是可塑的，通过冥想可以改造它。

- 约翰·卡巴特·津恩博士就静心冥想对健康的益处进行了广泛的研究，并与理查德·戴维森博士合作研究了“一家高科技公司的员工。他们参加了为期两个月的冥想训练，大脑活动变化显著，焦虑得到缓解，免疫功能也发生了积极的变化”。

- 两家公司引入了冥想法，其管理者和员工定期练习冥想。他们也表示，与控制组的员工相比，冥想显著缓解了他们的头痛、背痛等健康问题，提高了睡眠质量，并且有效减少了烟酒的摄入量。

- 赫伯特·本森博士认为，“如果企业聪明点的话，它们应该腾出点儿时间，安排一间安静的屋子，让员工按



照自己的选择来进行一次冥想活动。”

• 全球上癮症和心理健康商务及经济圆桌会议副主席、创始成员玛丽亚·冈萨雷斯说：“我清楚地认识到，要促成和保持企业的健康成长，必须将该企业各层级人员的心理健康视为首要任务。我们关于健康型企业的研究表明，员工压力过大就不能达到最佳的工作状态，因此就企业绩效而言，这就造成了机会成本、大量的企业医疗支出和大量的社会总成本。”在接受加拿大《环球邮报》采访时，她说：“作为企业领导，我们最关注的是如何保持工作状态。没有企业的健康成长，就不会有持久的工作状态。”

很明显，冥想训练对于身体健康和工作状态具有不可思议的作用。将冥想训练运用于理财，也能产生同样的效果，改变你的投资方法和金钱观。



第三章

冥想，让大脑 更好地为你效力



训练有素的大脑通常能够自我控制。静心冥想练习让你能各个击破你遇到的问题，而不会手足无措。久而久之，你就会意识到思维和感受正在兴风作浪，那么你就能对其各个击破，防止它们进一步激化，从而失去控制。

第三集

附人书，思其
以数州代数代型

The Mindful Investor

第一集 投资与人生智慧
第二集 投资与人生智慧
第三集 投资与人生智慧
第四集 投资与人生智慧
第五集 投资与人生智慧
第六集 投资与人生智慧
第七集 投资与人生智慧
第八集 投资与人生智慧
第九集 投资与人生智慧
第十集 投资与人生智慧

如前所述，通过训练大脑你就能够控制大脑。训练大脑能让你的心灵更加宁静、心态更加平和，你就能作出更合理的决策，弄清什么才是真正重要的东西，从而实现完满的人生。本章将介绍一些既可以运用于理财又可以运用于生活的冥想技法。在后面的章节中，我们还会向你介绍一些有用的理财技巧，比如如何与理财顾问搞好关系。

训练的目标是经过长期的练习，在日常生活中保持静心的态度。要实现这一目标，你首先必须定期进行冥想，每天（或几乎每天）都坚持练习。这将使你心灵更加宁静，在生活中提高注意力。在日常生活中进行正式的打坐能够自然而然获得意想不到的益处。不过，如果你想取得杠杆效益、使其实现最大化，就必须在日常行为中运用静心冥想技法。这些具体的策略



你随时都可以应用，比如遛狗时、开车时、打高尔夫时、开会时、制定理财目标时、看股票时、收购企业或卖掉公司时。冥想练习可以用于你个人生活和职业生活中的任何情况。根据我的授课经验，在日常生活中有意识地进行冥想练习的学员通常进步神速。他们坚持不懈地运用这些技巧，慢慢有了前瞻性，久而久之，就能自如地运用冥想法。

有鉴于此，在本章我将介绍正式的练习技法以及日常生活中的冥想策略。别紧张，别认为自己永远做不到。我们碰到的学员中，凡是有学习的动力并愿意坚持练习的（每天只需练习10分钟），就一定能做到，并能从中受益。

对待金钱应该像对待生活中的其他问题一样，以下五种素质特别重要：

1. 面对压力和艰难的抉择时保持镇定的能力。
2. 能够理解自己内心感受和对现实的态度，理解自己的动机、对现实情况的看法和感受。
3. 立足当下，清楚地理解你所听到和读到的信息，不陷入悔恨或沉湎过去、惧怕未来的泥潭之中。
4. 构想积极而完满的生活，在生活中努力实现积极的结果。
5. 最后要明白，无论好事还是坏事，一切都会成为过去，没有什么永恒，这条原则适用于牛市，也适用于熊市。

放松技法

该技法可以端正地坐在椅子上进行，也可以躺着做。试着用两种姿势来练习放松技法，看看哪一种对你最有效。

呼吸

我们常常对那些承受压力的人说“深呼吸”，这种说法是有根据的。通常，我们有压力时，呼吸会变得短促而不均匀，这反过来又会增加压力。通过有意识的呼吸，你能够放慢节奏，缓慢而均匀地呼吸。你可以试着数3~4下吸一次气，然后再数3~4下呼一次气。这样做上5分钟，你便会轻松很多。在呼气 and 吸气的过程中，一定要全神贯注地呼吸和数数，一旦你走神去想其他问题，比如“不管用”或者“我希望管用，但是万一不管用呢”，你就要慢慢地让思想回到呼吸上来。刚开始时，你可能5分钟就会多次走神，但是别灰心，走神是很正常的。

在日常生活中，全神贯注地呼吸也是一个非常好的方法。当你打开账单或财务报告时，在你打一通让人不快的电话时，这个方法能帮助你迅速平静下来。你或许不必做足5分钟的深呼吸，停下来稍作深呼吸就足以让你意识到一定要静下心来，关注当下，不要胡思乱想。



把呼吸看做你的朋友，它是一天 24 小时随时候命的内部放松机制。只要你希望心态平和或延长刺激和反应之间的时间差，以便作出更合理的决定，你随时都可以有意识地运用这种机制。

放松身体

另一种冥想技法是系统性地放松身体。首先从足部开始，放松双足，不要紧张。然后从脚往上到小腿再到大腿，逐渐放松上身、背部、肩膀、手臂、脖子和头部。在这个过程中，将意念放在你准备放松的部位，让已经放松的部位保持松弛状态。至于呼吸技巧，如果你走神了或者勉强自己，就要慢慢地收回注意力，然后尽量不要求全责备。等你最大限度地放松了身体，就试着将松弛状态保持几分钟。在这一过程中，你关注的焦点应该是全身的放松和愉悦。

等你有了经验，你用 5 分钟就能放松全身，最后只需要几秒钟。如果你把它作为每天的常规练习，根据你的时间安排，每天做 10~30 分钟就可以了。

日常行为中的冥想技法

在日常生活中，你可以用冥想法来随心所欲地放松身体。

在一天中定时练习控制身体，看看哪些部位还感到紧张。一般而言，你有压力时身体的某个部位会感到紧张，通常是肩膀、脖子、腹部或者背部，也有可能是其他部位。如果你定期调节身体，你会更加熟悉自己的身体，也会熟知哪些情况会让你紧张。

第一周时，只需要在白天调节身体。注意你发现的问题，你感到紧张还是放松？你身体的某些部位是否经常感到紧张？什么情况下你会紧张？这些问题只需要稍加注意就可以了，不用去作改变。你会发现，通过关注紧张的身体部位，你就能放松下来。有时候，你会认识到自己非常紧张，根本无法放松。别担心，你在本周只需意识到问题出在哪里。

从第二周开始，你每次调节身体时，一旦发现某个部位感到紧张，就要尽你所能使其放松。注意，我说的是“尽你所能”。刚开始时，有些人发现自己放松身体的能力不够，但是别担心，这没关系，只要持之以恒，这种能力会越来越强。所以要相信，有一天你会为自己取得的成绩感到惊讶。同时，要记住每一天都是崭新的一天，每一刻都是崭新的一刻。也许今天你不能很好地放松自己，但是明天你也许就能完全放松。要有耐心，不要灰心丧气。

下面介绍一些正式的冥想技法，包括内部意识、外部



意识、实现或想象积极的结果，而这些方法的创立者就是辛金·杨。

内部意识法

生活是通过心灵来体验的，直觉是现实作用于我们的结果。有时候我们跳不出心灵的圈子，悔恨过去，妄图纠正我们没处理好的问题。我们担忧未来：我们的投资可能亏损了，通货膨胀恶化了，孩子找不到工作，我们失业了等。通常而言，我们的担忧和恐惧都是杞人忧天，而且我们都知道沉湎于过去于事无补。那么我们为什么还要将注意力放在这些事情上呢？我们的心灵空间大都被过去和未来占据了，但是如果你练习过灵修，你就会关注当下，因为生活只发生在当下。记住，心灵是个骗子，不一定靠得住，你不能相信所有的想法和感觉。

我们大家都借助思维形象和思维对话来思考，其中思维对话表现为我们听到的和在大脑中进行的对话。我们能听到别人说过的话，仿佛重播当天刚刚发生的对话，这就是大脑的思考。就思考过程而言，有些情况下思考只涉及对话，有时候只涉及形象，有时候又表现为形象和对话的统一。

你的身体还能体验到感受。身体的感受指的是和情绪相关的身体感觉，这种感觉的基础是形象或对话，可能是令人愉

悦的，也可能是令人不快的。在某些情况下，身体的感受会脱离思维而发生，比如我们害怕黑夜，还害怕打雷。这些感受可以发生在身体的任何部位，其表现有时不明显，有时强烈而明显。身体的感受包括你焦虑时胃部会紧缩，你不能表达自己的意思时喉部会紧缩，开心时胸部会舒张，微笑时嘴角会微微翘起。

思维和感觉结合在一起会形成一股强大的力量。营销人员懂得这一道理，并利用其来创造巨大的价值。他们懂得如果能发挥感受的作用，就能在消费者那里得偿所愿。他们通常能塑造一种动情的形象以达到刺激对方感受的目的，因为感受是行为最大的驱动力。这一过程通常是通过消除消费者的五种障碍（详见第四章“阻碍成功的五种障碍”相关内容）来完成的。很多想法，特别是那些受情感驱动的、牢牢控制我们思想的想法，是通过身体来体验的。如果没有意识到身体内部的这种关联，你就会很容易被杂念所左右，变得脱离现实，搞不清轻重缓急。于是，你很容易作出错误的决策，结果压力越来越大。

下面举个例子来说明思维和感受相结合形成的巨大力量。假设你和理财顾问在进行一场谈话，谈话过程很愉快，理财顾问为你带来了投资方面的好消息。结果，你的大脑中出现了这次会谈的形象及场景，你记得她告诉你你的投资升值了20%。



在会谈的情景和对话的作用下，你的胸中或整个身体产生了一种愉快的感觉。

再来想象一下相反的情形。你刚刚和理财顾问见过面，她告诉你你的投资缩水了 40%。你离开她的办公室，开车回到家，但是开车的过程你一点儿印象都没有，谁知道你是怎么回到家的。在回家的路上，你的头脑中尽是办公室和理财顾问的形象，你一遍又一遍地听到理财顾问说你的投资缩水了 40%，你的心收紧了，手心出汗，开始头疼。紧接着你大脑中会出现其他的情景：你倾家荡产，和家人进行了一次痛苦的谈话。你想象自己变成了穷人（至少没有过去有钱），这一切在你体内形成了更强烈的感觉，你感到恶心，血压和心率升高，满脸通红。

这个例子很清楚地说明了思维和感受是如何互相助长并强化感觉，进而造成一种恐慌状态的。在 2008 年年底市场处于极度低迷时，这种情况简直司空见惯。我们完全可以想象得出，此时我们的健康受到了多大的损害、判断力受到了多大的影响。上述例子的主人公刚开始是听到一则坏消息——他的投资缩水了 40%，而后他想象自己倾家荡产、一贫如洗。我们并不是无视投资亏失的影响，这种影响是严重的、痛苦的。但是在这种情况下，你的人生基本面并没有发生改变。

你必须明白，感受能够作用于行为，而行为能严重影响判断。想想看，上述例子的主人公整夜失眠，忧心忡忡，对未来充满恐惧。天亮后，他决定“趁早”卖出所有的股票。他打电话给理财顾问，指示他卖出股票，理财顾问无法说服他继续持股。虽然卖出股票可能是正确的决策，但在大多数情况下却并非如此。冲动的决策常常是不明智的，他心中的恐惧是如此强烈，以至于实施了冲动的行为。

训练有素的大脑通常能够自我控制。如果上述例子的主人公能够熟练运用冥想法，他或许会调节呼吸、放慢节奏、让心情平静下来。他也许会花几分钟时间来放松紧张的身体，他会意识到自己的思维和感觉的状态，所以不会受二者左右。内部意识技巧让你各个击破所遇到的问题，而不会手足无措。久而久之，你就会意识到思维和感受正在兴风作浪，那你就能将其各个击破，防止它们进一步激化，从而失去控制。

实际上，你练习到了一定程度，就能自然而然地运用这些技法。你能将意念放在当前的任务或你选择的技法上。你很清楚自己内部意识的状况，能够通过静心冥想来处理眼前的问题。你不会勉强自己，你的大脑平静而清醒，所以你能作出合理的决策；你的心理系统毫发无损，第二章介绍的“放松反应”技法也能自然而然地发挥作用。



苦难与痛苦

我们要讨论的另外一个重要问题是苦难与痛苦的区别。苦难指的是我们在生活中遇到的身体或情感上的困难，无法避免。我们不是盲目乐观，生活的现实就是这样。另一方面，痛苦则是一种你选择的态度。如果你抗拒自己的感受体验，不能做到心平气和，你就会感到痛苦。我们在第二章谈到过，平和的心态指的是一种不干涉六种感官活动（听觉、视觉、嗅觉、味觉、触觉和思维）的能力。如果你拒绝感受体验，你就不仅会痛苦，而且永远摆脱不了痛苦。你抗拒什么，就偏偏避免不了什么，这就是现实。拒绝内心的体验会使你注意力下降、辨不清方向、心态不平和，一旦出现这些情况，你就会更加痛苦。辛金·杨认为：“苦难是一回事，拒绝苦难则是另一回事。当两者同时发生时，你就会感到痛苦。假如你不接受苦难，你的痛苦就会增加数倍。”

在上面讨论的例子中，那位投资者的苦难是他的投资缩水了40%，这是不可否认的事实。他的痛苦在于他将未来想象成一场灾难并因此忧心忡忡。他既要考虑投资的损失，又陷入极度的忧虑。他不愿意接受投资损失惨重这一事实，也不承认自己陷入了恐惧之中。他失去了平和的心态和清醒的头脑，而且注意力分散。他越是拒绝和干涉内心的体验，就越是感到痛

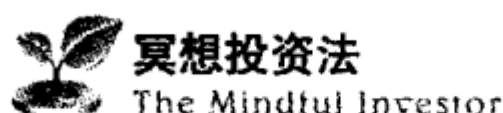
苦，在这种状态下更可能作出冲动的决策。然而，如果他受过冥想训练，他经历投资缩水的苦难时就不会那么痛苦。他会让自己充分体验苦难，而不会借酒消愁让自己暂时忘却。通过充分体验苦难，他避免了痛苦，因为痛苦=抗拒×苦难。没有抗拒，也就没有痛苦。你会发现，如果你缺乏平和的心态，你很快会在某种情况下束手无策。久而久之，这种压力会对身体健康和判断力造成严重的影响，继而对个人生活和工作能力造成严重的影响。

正式的技法

你可以端坐着，以正式的冥想姿势练习内部意识（我们称之为感受、形象和对话），你也可以躺着练习。

感受空间：全神贯注于通常容易产生情绪的身体部位，比如产生紧张情绪的腹部、高兴时微笑或大笑的嘴。感受有愉快的，也有不愉快的，比如自然而然的微笑和紧张的腹部。你会发现有时候这些感觉是身体所体验到的，你恐惧或高兴时从头到脚都有这种感觉。

形象空间：全神贯注于你闭上眼睛时头脑中浮现的图像上。形象空间位于你紧闭的双眼之前或脑后。



对话空间：全神贯注于耳朵与头周围，你常常能听见自己的声音或内心的对话。

现在注意这三个空间的情况，逐一关注每个空间。你关注的主要是感受或思维的两个层次（形象和对话），但你也有可能同时体验到三个空间。关键是要逐一体验每个空间，哪怕它们是同时发生的。一有时间你就可以练习这一技法，找到适合你的节奏。比如，你也许会关注紧张的腹部，那就全神贯注于腹部，几秒钟后观察你的意识领域有什么新的情况出现——也许你会看到你梦寐以求的小木屋。然后全神贯注于此，几秒钟后看看你的意识领域又出现了什么新情况，也许你会听到自己的声音：“感觉有点怪怪的。”

有时候，你没有意识到自己的感受、形象和对话空间。这意味着三者正处于休眠状态，目前还不活跃。它们随时都可能活跃起来，也随时会进入休眠状态。如果三者都休眠了，那你可以什么都不必做，否则就要关注那个活跃的空间。

每次至少要练习 10 分钟。进行冥想练习的过程中，你对寻常的体验给予极大的关注。你越是熟悉自己的思维和感受，就越不会受压力和冲动的支配。这一技法的目的并不是要达到完全的宁静，而是关注某一时刻内心的体验。只需关注而不必

干涉，不要抗拒你的体验，这就是我们在上一章谈到的“平和心态”。

训练这些技法时要注意三点：

1. 注意力，指的是全神贯注于眼前的事物。
2. 头脑清晰，完全清楚自己在关注哪一个空间。
3. 心态平和，以一种务实的态度接受内心的体验。

日常行为中的冥想技法

刚开始时，你可能不想在白天调节自己的内心体验，因此当你遇到某件令人愉快或不快的事情时，你可以先关注三个空间（感受、形象和对话）。这样你就能熟知哪个部位体验到了哪个空间。如果你正在听一首优美的乐曲，完全陶醉其中，那就注意内心主观空间的状况。如果你发现你钟爱的股票暴跌了，那就审视内心，看看那里的情况。

这能练习你的自我意识能力，避免在无意识的情况下受主观情绪左右。有时候你会毫无意识，可能在天亮时产生某种不愉快的心情，并且一整天都带着这种情绪，而自己却对此毫无察觉，老一辈人称之为“哪根筋不对了”。练习去充分地体验情绪，这样你就不会一整天都受其影响了。一旦你充分体验并时刻保持平和的心态，即使面临很大的压力，生活也不会难以



忍受，而是在可控制的范围内。

日常生活中经常可以用到这一技法。比如当你在进行一次艰难的对话时，你要意识到三个空间的真实状况。你的感受空间被激发了吗？注意这个问题，不要走神；开会时听到别人发言时你的耳边是否会有场对话？如果是，那么你很可能没有留心听别人的发言。你注意到别人有多少次要求你重复你说过的话、有多少次对你的问题答非所问？又有多少次突然改变话题？这一切都表明他们陷入了自己的内心意识，而缺乏对当下的关注。当你与他人交流、开车或者吃饭时，关注自己的内心状态，你就能意识到自己对当前状况的关注程度如何，而不至于沉迷于幻想之中、悔恨过去的错误或对未来充满担忧。正如约翰·列侬所说：“生活就是当你忙着制订其他计划时发生在你身上的一切。”

外部意识

关注周围的情况同样有助于你活在当下。为什么这一点很重要呢？原因很简单：现实只发生在当下，而其余一切都是过眼烟云或幻想。活在当下就是去欣赏夕阳、享受天伦之乐、打高尔夫、滑雪、陶醉于生意上的成功，等等；另外，活在当下能让你作出明智的决策，有更好的判断力，减少苦难，获得完

美的人生。活在当下让你真正倾听别人，而不是希望听到什么，或者担心他们会说什么。当你和理财顾问谈话时，这一技法最为有用。在第八章我会进一步讨论如何使用这一技法。外部意识主要是一种客观体验，如果你和一个心静之人对话，你可能会听到或看到非常相似的结果。

你有没有意识到活在当下是多么不容易？你不妨盯着手掌看看，什么也别干。不要浮想联翩，不要对其进行判断，全神贯注于手掌即可。那你过多长时间会走神？一般而言，大概就是几秒钟时间。为什么做到全神贯注这么难呢？因为没有经过训练的大脑就像猴子思维，后者不停地跳跃、永无安宁。在我们的文化中，我们将这种注意力不集中的现象归为错误地理解了积极的事物，或称之为同时执行多项任务的能力。这只是我们的一个借口，目的是将注意力不集中合理化。在我们的文化中，这种观念根深蒂固，以至于我们将其美化成一种难能可贵的技能，这简直荒谬之极，害人不浅。

第二章提到过，研究表明一般的工人每隔 11 分钟就会走神一次，平均要过 25 分钟才能恢复注意力。通过训练，你具备了活在当下的能力，所以你只需几秒钟就可以恢复注意力。想想看，如果劳动者具备这项能力，他们该有多能干、多高效啊。2007 年的一期《纽约时报》上，一篇由史蒂夫·洛尔撰



写的文章指出：“人类的大脑有上千亿根神经，又有数以万计的突触连接，从很多方面来说，人脑是一个强大的认知体系。神经病学家、范德堡大学人类信息处理实验室主任雷内·马鲁瓦说，‘不过，大脑的一种重要缺陷在于它不能同时集中于两件事情。’”意思很清楚：就算你同时做两件事，在某一个时刻也只能注意一件事。因此，如果你边开会边玩黑莓手机，其中一种活动就会受到影响；如果你边开车边说话或发手机短信，那么发生车祸的概率就大大增加了。这个道理显而易见，因此很多大城市都已经禁止司机在开车时使用手机了。弗吉尼亚科技运输学院于2009年7月发表的“臆想研究”发现，“开车时发手机短信，比起专心致志地开车，发生严重安全事故甚至是撞车的可能性要高23.2倍”。

实际情况是，你同时从事的事务越多，就越不能集中意念。就算别人不打扰你，你自己也会分心。也许你认为，自己这么忙，必须同时做几件事，只做一件事是一种奢侈。但是记住，你可以顺利地完成几件事，但必须逐一完成所有事务。一天下来，你也许只做了四五件事，但做每件事的时候总是全身心投入，这样你就会更有效率，效果更好，失误会减少，也会获得更大的成就感，因为你觉得自己真正做了事情。

正式技法

下面介绍的技法，其推广者是埃克哈特·托利，他著有《当下的力量》^①及《新世界：灵性的觉醒》。这一技法能够训练你活在当下的能力。和内部意识技法一样，外部意识也涉及三个空间：触觉、视觉和听觉。

触觉空间指的是身体和身体体验到的感觉。与感受空间不同，这些感觉与情绪无关。触觉指的是你的双足和地板接触、皮肤与衣服摩擦、清风拂面的感觉。身体只存在于当下，它现在的感觉和1年前、10年前甚至10分钟以前都是不同的，它今天晚上和明年的感觉与现在也不一样。另一方面，大脑可以选择，它可以选择生活在过去或将来。但如果经过了训练，大脑会选择活在当下。

视觉空间指的是眼睛所见的一切。视觉也只存在于当下。艺术家都知道，一天中，太阳的光线会不断改变，形成不同的明暗度和阴影。

听觉空间指的是从外部世界听到的声音。声音也只发生在当下。刚才从天空掠过的飞机已经属于过去了；你正在听的报告只属于现在，报告人10分钟以前说过的话就已经属于过去

① 中文版已由中信出版社出版，曹植译，2007年10月。——编者注



了。即使你要求他原封不动地重复他说过的话，那也是新的声音——旧的声音已经过去了。

和内部意识一样，有时候你可能完全没有意识到某个空间，因为它处于休眠状态。记住，只有当三个空间同时处于休眠状态时，你才可以什么都不做，否则就要关注活跃的空间。

在正式的练习和日常行为中，这是一个奇妙的技法。如果是正式的练习，那就以你觉得舒服的姿势坐在椅子上或躺在地板上，全神贯注于身体，这便是触觉空间。接下来，将意识放在某物上，然后盯着它看，可以是桌子中央的一只碗，可以是窗外的一棵树，也可以是你喜欢看的任何东西，这便是你的视觉空间。一定要像平时那样眨眼，并且要看到物体的全部，不要只盯着某个部分看，那样眼睛容易疲劳。最后，将意识集中于室内的声音，这便是你的听觉空间。

注意意识领域发生的变化。你也许一次注意一事物，或同时注意多件事物。逐一关注每件事物，就像前面介绍的技法那样，关注你意识到的东西，全神贯注于该事物。几秒钟后，如果它还没有消失，再回过头来关注它，也可以关注其他事物。比如，你意识到自己的双脚接触到了地板，关注这种感觉，将注意力集中于此，几秒钟后静观你关注的事物，它可能是你的双脚，或是窗外传来的说话声。全神贯注于这些声音或

说话的内容，集中注意力，几秒钟后再次静观，这次你也许会意识到窗外的树。关注这一视觉持续几秒钟，循环往复，找到舒适的节奏，不要让自己感到疲倦。关注自然而然发生的东
西，这将提高你的注意力，使你获得内心的平静。刚开始时，你也许不太熟练，但是只要坚持，你很快就会感到愉悦和放松，每次至少做 10 分钟。

日常行为中的冥想技法

在日常生活中关注当下，能够实现完满的人生。走路时关注双脚，你会发现自己与身体迅速建立了联系；关注眼前的东西，你会发现自己多年来一直行走的路上有以前从未见到的东西；你聆听鸟儿的啁啾或在音乐会上用心地欣赏音乐，会产生奇迹般的效果；倾听别人的谈话，你会为自己的领悟大吃一惊。第八章我们讲约见理财顾问时，还要进一步讨论这个问题。

这一技法可以运用在各种商务活动中，而且效果良好。我多年来在战略联盟的谈判过程中一直运用这一技法，均非常成功。它让你找到平衡点，知道该对谈判桌对面的人说什么。这个技法用在体育运动中也非常奏效，参加体育活动时，要关注身体、视觉和声音。如果你是长跑运动员，你要意识到在跑步过程中自己的身体是如何运动的，你的所见、所闻是什么。如

果你打高尔夫，击球过程中要关注自己的身体，集中意志，然后挥动球杆。这是一个更为复杂的指令的一部分，但是你明白该怎么做。

简而言之，你走路时一心走路，开车时一心开车，和别人对话时用心倾听，吃饭时一心吃饭，看夕阳时一心看夕阳，一定要专心致志于眼前的事情。

你也许会说，“听起来不错，但是这样一来，我们就没有余地去计划和处理将来的事情了，因为将来不属于现在。”毋庸置疑，这个问题的答案是，你可以现在就规划未来，关键是在规划未来的过程中，你能一心规划未来。规划未来是有意识的思考过程，这是非常有用的，也是很必要的。

创造或想象积极的结果

想象积极的结果能给你带来巨大的力量。正因为如此，很多人喜欢做白日梦。我们可以预置幻想，然后促成结果的实现。有些人感到不可思议，冥想法居然和幻想有关，我们说“创造或想象积极的结果”，指的正是某种预置的白日梦。

如果你参加体育比赛，也许会认识到这种方法能让你构想完美的运动状态。运动员们很久以前就开始通过训练身体和大脑而受益匪浅，力争发挥最佳状态。老虎·伍兹因为拥有在

比赛中控制大脑的能力而闻名于世，他将这种能力归于冥想，带领球队获得NBA总冠军最多的教练菲尔·杰克逊，在每场比赛前都要进行冥想；蒙特利尔加拿大人冰球队前队员克里斯托弗·希金斯和麦克·科米萨雷克，现分别为纽约游骑兵队及多伦多枫叶队队员，他们也将冥想法作为训练的一项内容。

我从指导运动员的经历中获得的体验是，冥想是一种平静心灵和集中意念的有效方法，也是构想最佳运动状态的有效途径。这是一种可以改造后运用于生活方方面面的强大方法，无论是参加高尔夫比赛，还是参加田径运动，或者是作报告，屡试不爽。还可以将冥想用于制订理财计划和实现未来理财目标，详细内容将在第六章讲述。

正式技法

下面介绍的这一技法涉及我们讲解内部意识时介绍的三个空间。就内部意识而言，你只需关注感受空间、形象空间和对话空间，而不必加以控制。现在你也要利用这三个空间，但是现在你要主动地去创造感受、形象和对话。

首先要在眼前或大脑中创造形象。比如，可以想象自己处于平静而放松的状态，然后创造与形象相匹配的内心对话。你可以对自己说，“我很平静。”然后让自己舒缓地重复说几次，



过一会儿你就会发现自己真的体验到了某种愉悦的感觉或感受。在这种情况下，要尽力增强这种感觉。每次至少练习 10 分钟，坐着或躺下进行都可以。

这一技法有助于你树立自信、实现积极的结果，对于培养注意力也很奏效。

日常行为中的冥想技法

在日常生活中，你可以运用这一技法来实现自己那些非实现不可的目标。永远都要追求和构想积极的结果，不要有消极的自我对话。早晨起床时，不妨为当天确立一个目标，想想你希望出现什么样的结果。在参加会议前，花几分钟时间想象会议的目标是什么。

拿破仑·希尔说得很精辟：“凡是人脑相信的、能够想到的，就一定能够实现。”大脑有一种机制，能够实现我们的想法。有些人打高尔夫时心里会想，“别打到水塘里去”、“别打到沙坑里”，那么结果如何呢？往往是打到了水塘或沙坑里。在约见理财顾问之前，你要期望这次约见富有成效，能实现积极的结果。如果你关心某一季度的投资情况，那么想象自己打开理财报告时，无论其内容是什么，你都会心平气和地打开信封。

训练自己想象最佳结果的能力，憧憬最美好的未来。一旦发现自己产生了消极的自我对话，就要加以关注，并用积极的自我对话来取代它。

变化永恒

我们都知道，万物皆变。思想是变化的，感情是变化的，身体也是变化的。实际上，变化每一刻都在发生。有时候你的投资很成功，有时则不然；有时候你能点石成金，有时候却连本金都赔掉；有时候你赢了，有时候输了。生活就是这样。但一件事情，无论是积极的，还是消极的，有一点是肯定的——它终究会成为过去。实际上，随着时间的流逝，它正渐渐一去不返。明白这一点，并且采取正确的态度，你就能克服市场崩溃、失望和家庭危机等困难。这种态度同样有助于你的期待符合现实，比如说你会牢记牛市不可能永远持续。

日常行为中的冥想技法

当事情看起来已经坏到了极点时，你要放眼未来，对自己说：态度要正确，须知万物皆变。如果你的股票看起来将以前所未有的速度猛涨，你就要保持正确的判断力，记得暴涨也会很快成为过去。这有点儿像谈玄论道，但确实如此。这一策略



在日常生活中的要点是，保持正确的判断力以及平和的心态。你不妨关注一下身边每一刻会发生多少变化，注意你的思想有什么变化（形象空间和对话空间），注意你的身体体验到了哪些感觉（触觉空间和感受空间），倾听你身边的声音有哪些变化——一会儿是鸟儿的歌唱，一会儿是车水马龙，一会儿又是建筑工地的声音，等等。你开车或步行经过一个地方时，注意景物的变化。记住，万物皆变，无一永恒。

一般而言，我们都抱有一种幻想，认为事物是一成不变的，因为我们可以在主观空间（感受、形象和对话）中重新体验它们。但事实上事物已经发生了变化了，只是我们并没有注意到，因为我们只关注自己内心的想法。你大脑中的记忆总是会激活感受空间，形成一种思维的循环，使你脱离当前的生活。

我们并非无所不知

我们总是想了解一切，想知道所有问题的答案。我们寻求确定的答案，因为那样我们才放心。我们希望确切了解市场的走向，渴望知道市场到底会上涨还是下跌、我们买的股票是否已经见底了等，但是没有人知道这些问题的答案。实际上，如果仔细思考，你会发现我们主宰不了市场，也不能完全了解市

场。渴望了解一切、知道一切问题的答案，其驱动力仅仅是我们渴望控制市场，以及我们不能接受自己不知道问题的答案。

静心冥想的理念之一就是接受你所不知道的，你应该学会接受我们并非无所不知。这将有助于你在刺激与反应之间辟出更长的时间差，而在这个时间差中，你会找到很多问题的答案。在生活中，如果你想了解什么问题，你可以很方便地找到答案，谷歌和维基百科正是这样的工具。但我说的不是这个问题，比如，你可能在考虑是否继续聘用现在的理财顾问，是否接受了自己处理危机的能力。有时候这些问题的答案是隐藏起来的，并非马上就可以找到。在这种情况下，最好暂时接受自己的无知，而不要急不可耐地勉强作出决策。你可以查阅附录一，了解如何将这种方法纳入自己的决策过程。

日常行为中的冥想技法

你一天中会有多少次不知如何解决问题？你的大脑反应是什么？你是否变得绝望，试图抓住某种不成熟的解决办法或措施？这种情况随时都会发生——在你和别人谈话时、开会时、选股时都有可能。刚开始的一两天，你只要注意这种情况，不必采取任何措施，只需观察自己。几天以后，等你找到了认识问题的节奏，你就要尽力抵制立即将问题一劳永逸地解决的不



成熟想法，这时应该接受“我不知道怎么办”的事实，保持平和的心态，延长刺激和反应之间的时间差。而问题的答案也许会自然而然地出现，你的判断也就更加成熟。

本章介绍的技法旨在帮助你形成经常的、最好是日常的练习。每天练习 10 分钟就有可能改变你的人生，让你成为一个更健康、更快乐、更能干的人。如果你希望找一位静心冥想老师，那你可以参考附录三里提到的要点。同时，我也希望你运用日常行为中的冥想技法，这将对你有更多的好处。如果你做到了这两点，那你将在日常生活的方方面面提高静心能力。到了一定的时候，你将能更好地控制大脑，让它更好地为你效力，你就能更好地掌握自己的人生。你将与金钱保持健康和完满的关系，让其造福于你，增进你的幸福。



第四章

妨碍投资成功的 五大障碍



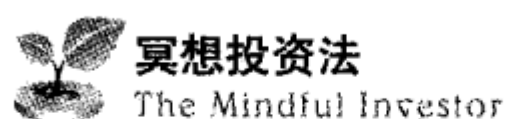
有没有让你难以割舍的东西，你认为“无论如何，我都不能放弃它”？有没有什么令你深深地忧虑和恐惧的东西？你是否羡慕或嫉妒别人，看到别人干什么，你就要干什么？你是否经常拿自己与他人比较？是否需要别人的肯定才能悦纳自我？

障碍是阻碍成功的精神状态，它们是你发挥潜能和实现完满人生的拦路虎，能够造成巨大的痛苦。障碍是各种各样的，和我们的话题有关的有五种，它们是：

1. 痴迷
2. 忧虑
3. 无知、糊涂和幻想
4. 羡慕和嫉妒
5. 骄傲

从下面的讨论中，你将了解这些障碍如何阻碍你在投资问题上作出正确的决策和良好的判断，并影响你实现完满的人生。

如果你意识到自己存在这些障碍，不要急于否定自己。障碍是人生的一部分，每个人在生活中都会经历这样或那样的障



碍。有时候障碍表现得很明显，而有时候你只能意识到一两种障碍。

这些障碍时起时伏，有时非常强烈，有时则难以察觉。记住，只有当障碍影响了你的生活时，它们才成为问题；如果它们开始左右你的行为，使你丧失了注意力、清晰的思路和平和的心态（坦然接受感官体验中感受、形象和对话空间的实际情况），那你就要克服障碍，重新考虑制定优先目标（详见后文）。

障碍

痴迷

痴迷指的是不顾一切地获取并且难以割舍。痴迷的对象可以是物质、权力、地位，甚至是宗教信仰。痴迷是一种偏执，你坚信自己的所有观点和欲望都是绝对正确的，并努力创造条件来支持这些观点。

这从一定程度上解释了为什么很多人在能力不够的情况下还要去购买房子，当他们发现自己无力支付抵押贷款时，他们也不会回心转意、改变自己的生活方式。痴迷使房子本身成了他们身份的一部分，没有了房子，他们便无法接受自我的观念。似乎房子给了他们价值，提高了他们的尊严和地位。

痴迷障碍也能说明为什么你固执地认为别人的投资都比你的好，固执地认为世界上有只赚不赔的投资，认为只要你找一个更好的理财顾问、选好股，你的财富就会远远超过目前的水平。

忧虑

忧虑指的是害怕失去所拥有的东西，比如物质财富、经济资源、社会地位，甚至是害怕输掉一场争论。你害怕失去，因此作出了糟糕的决策。感到忧虑时，你会发现自己在投资上患得患失，不敢打开月度财务报表。这只会使情况更糟糕，因为你恐惧未知的、不确定的东西。连你眼前的情况都不是真实的，因为你所接受的是片面的、想象的信息。

忧虑常常表现为人变得不理智，往往夸大事情的严重性。如果一个人感到极度忧虑，大盘下跌了 500 点，他就认为市场将不可避免地崩盘，或者另一场“大萧条”就要来临了，他的家人会变得一贫如洗。一些和我合作过的客户在 2008 年秋股市下跌时手足无措，原因就在于他们由忧虑而产生极大的焦虑。只有运用静心冥想处理他们的问题，通过特殊的学习和勤勉的练习，他们才能恢复内心的宁静与平和。



无知、糊涂和幻想

三者加起来构成一种障碍，其特征是不能接受现实。大多数人都能意识到有些问题是自己不懂的，然而，有上述这种心理障碍的人却认为自己无所不知，自己是绝对正确的，你简直不能说服他们认为自己有可能错了。

无知产生的原因是当事人有一些脱离事实或基于错误信息的信念或见解，也说明他缺乏清晰的头脑、思路混乱。如果你作出了错误的投资决策，那么罪魁祸首也许就是无知，因为你不知道也没运用合理的理财原则，或者因为你在投资问题上理解不充分。

糊涂和无知很接近，其根源是当事人没有弄明白某些情况。比如他没有搞清楚自己投资的共同基金里实际上含有股票成分，尽管理财顾问已经向他解释过了。

幻想指的是抱有某种不切实际的想法。耽于幻想的人常常沉湎于过去，根据过去预测未来。比如，有人抱着过去的消费习惯不放，尽管这超出了他们的能力。究其原因，是这些人觉得自己有某种经济保障，可实际上并非如此。有时候，耽于幻想的人认为自己理应得到一些超出自己能力范围的东西，似乎获取不切实际的物质财富是他们与生俱来的权利。

像其他障碍一样，当不幸不可避免地发生——如抵押品赎

回权被取消时，无知、糊涂和幻想障碍会带来巨大的痛苦。毫无疑问，“无知便是快乐”这句话也有其不足。

羡慕和嫉妒

羡慕和嫉妒根源于一种深深的危机感，指的是渴望拥有别人拥有的东西。有这种障碍的人觉得别人不如自己，自己完全有资格拥有别人所拥有的东西。而这种攀比心理的前提是，自尊与物质财富、地位、相貌以及社会关系具有不可分割的关系。

羡慕和嫉妒常常表现为，为了买大房子、买游艇、再买一辆车、扩建房子等而不顾现实地消费。当你受制于这种障碍时，常常有一种缺憾之感，认为只有获得了别人拥有的东西，才能弥补这种缺憾。但是如果世上存在什么满足感的话，那也是稍纵即逝的，因为一定会有人比你拥有更多。你满足了一种欲望，另一种欲望又产生了，于是你又开始忙于追求那种欲望，拼命地维护自己的面子。

羡慕和嫉妒使你认为自己并没有得到满意和充实的生活。你天生就是不完整的，因此需要借助某种外在的东西来使自己完满。你可知道，这种想法是多么危险，正如瘾君子永远不能得到满足一样，羡慕和嫉妒的人也永远不可能满足。



骄傲

骄傲有两种表现形式，一种是自以为高人一等的骄傲，另一种是由自卑感引起的骄傲。前者可以概括为“我比你强”，后者则可以概括为“你比我强”。

自以为高人一等的人渴望永远胜过别人，这样他们才有优越感。他们不遗余力地让别人感到低自己一等，他们夸耀自己多么聪明、多么富有、多么有关系、他们的投资多么赚钱，但实际上这一切都是靠不住的。有这种心理障碍的人所说的每一句话都表明一个意思：“我比你强，不是吗？”

相反，因为自卑而骄傲的那类人则认为自己什么方面都不行，别人都很聪明，别人做事比自己快，比自己有钱、运气好。他们常常认为自己是环境的受害者，他们也会有不满足感，但是这种不满足感是由自卑引起的。他们总是希望和自以为高人一等的人交往，因为这种交往能够提高他们自身的地位。有这种心理倾向的人常常人云亦云、随大溜儿，生怕落后或被抛弃。在投资中，他们最容易跟风。

如何克服障碍

我们在前面曾提到，每个人都有遇到障碍的时候，这是不可避免的。然而，如果你觉得这些障碍左右了你，从而影响了

你的生活质量，那你就应该作出改变。如果你意识到自己遇到了这种障碍，不过并没有产生不利影响，那么只需加以注意，就能免于麻烦。记住，如果领悟得不够，你就会失去选择的机会，只能随波逐流。你没有时间去应对刺激，只能忙于应付而不能从容应对。我们希望你作出正确的决策，而不是追求十全十美。作出合理的决策能够让金钱为你打工，使你免于沦为金钱的奴隶。

障碍过多会使你失去定力、清晰的思路和平静的内心，而练习冥想的好处之一就是，种种障碍会随着时间的流逝而化解，并最终烟消云散。在第二章我们介绍了净化法，而障碍正好属于能通过经常冥想得以净化的东西。经过一段时间的练习之后，你回头看看就会发现，曾经使你烦恼不堪的问题如今已不复存在了，连你自己都搞不清楚是怎么回事。经过练习，你或许会感到比以前更加宁静与平和，但是你不相信练习过程中居然创造了神奇的效果，不过事后你就能看到自己的人生发生了巨大的转变。

随着练习的不断深入，你将逐步发现自己再也不感到紧迫了。相反，你有了动力，有了做事、实现自我目标的动力。虽然没有了紧迫感，可是你的工作效率不减。实际上，你的效率会更高，因为你能全神贯注于目标，清楚你要实现的目标，对



待结果也能心态平和、坦然接受。你担心缺乏紧迫感会降低你的效率和效果吗？观察一下老虎·伍兹的日常行为，看看菲尔·杰克逊是如何指导湖人队的，你就会明白优哉游哉同样能取得很高的工作效率。冥想帮助他们保持追求成功的动力，并非迫于压力而追求成功。在受到逼迫时，人总是贪得无厌，久而久之，贪婪会控制你的心灵。相反，动力却让你富有定力，朝着目标奋进。

记住，你能影响自己的行为但不能控制结果，试图控制一切通常会适得其反，它们会反过来控制你。如果你一心想控制结果，那就会丧失机会，困在过去或未来的泥潭中不能自拔，不能轻松地面对当下，而当下才是唯一真实存在的时间。如果你活在当下，关注自己当下的行动，未来的一切就会水到渠成。

这就等于制订了符合你的使命、需要、优先任务和目标的理财计划，等于保持了注意力、头脑清醒、心态平和（平和而不勉强自己），而不受外界干扰（比如市场波动）。如果你能做到心静，你就知道该在什么时候、以何种方式去寻求别人的建议，作出更合理的决策，不受忧虑和恐惧的左右。必要时，你能灵活应对、从容不迫，受自己内心目标的驱动，而不会受大众的影响，在恐慌时卖出股票。

冥想练习

现在介绍一项冥想练习，它能帮助你反思下面描述的种种障碍及其对人生的影响。首先要尽力放松自己，你可以运用第三章介绍的技巧，然后思考以下问题（你可以逐一思考每个问题，或者将几个问题放在一起思考）：

- 有没有让你难以割舍的东西，你认为“无论如何，我都不能放弃它”？这件东西可能是财产，也可能是一种信念或者其他东西。这就好比说，“如果我失去了它，我就完蛋了。”

- 有没有令你特别忧虑的东西？其表现可能是一种巨大的恐惧和深深的忧虑。你恨孩子背离崇尚成功（如事业上的成功）的家庭传统，担心账户出现亏损。如果对亏损的担忧到了一定的程度，你就应该重新考虑账户的风险水平。

- 是否有某个你尊敬的人告诉过你，你的头脑不清醒、决策脱离了现实？这或许是一个信号，表明你深陷于无知、糊涂和幻想的泥潭之中。

- 你是否羡慕或嫉妒别人，你看到别人买什么、做什么，你就要买什么、做什么？仔细想想你为什么要这样，如果这并非你的本意，更要好好想一想。你是否曾经因为



攀比而债台高筑？

• 你是否经常拿自己与他人比较？是否需要别人的肯定才能悦纳自我？是否和那些看起来不如你的人在一起时才感到自信？

除了在冥想过程中反思这些问题外，你还要在日常行为中多加领悟。首先要把一种障碍作为一周、哪怕是两三天克服的目标，一旦你表现出这种障碍，就要去领悟。比如，在你表现出痴迷某种事物后，要在两三天或一周内意识到这个问题。在职业生活中、在家中、在高尔夫球场上，你都有可能出现这种障碍。你发现障碍后不必采取任何行动，只需认识到就可以了。你的目标是在日常生活中提高这种领悟，尤其要关注自己和金钱的关系。你在金钱方面是否有障碍呢？

如果你不满足于此，而是希望获得更大的益处，那么一旦你明显感受到了障碍，就要注意自己主观世界的状况（如感受空间、形象空间和对话空间）。比如，如果你感到强烈的嫉妒，就要调节感受空间，在心中找到它。在视觉图像中有没有出现什么形象？在对话空间中有没有批评性的对话？第三章讲过，你想对正在发生的情况保持定力和注意力，你想了解和注意出现的情况，并诚心接受它。换言之，你要保持平和的心态，不

第四章 妨碍投资成功的五大障碍

抗拒这种感觉，因为抗拒意味着勉强自己或为自己辩护，千万别这么做。请融入其中并充分体验，这是一个净化提升的过程。

我们在此重申，你的目标并不是要做到十全十美、消除所有的心理障碍。相反，我们要充分体验人生、达到完满的状态，不求完全避免苦难，只愿将苦难降到最低。

如果对障碍听之任之，从而导致失控，障碍就会给你和身边的人带来巨大的苦难。它们会妨碍你实现完满的人生，因为在这种情况下，你生活在过去或未来，而完满的生活只存在于当下。

第三章介绍了如何在日常行为中以正式的实践和理论来练习冥想，本章介绍的练习属于同一种模式。通过实践和理论两种途径，你可以迅速培养和深化静心冥想技巧。





第五章

明确你真正的 理财目标



为了发现真正的目标，你必须思考自己需要这些东西的理由是什么。很多人到头来发现自己追求某些东西的动机是错误的，他们沦为家庭压力和社会压力的牺牲品，为一些对于自己来说无关紧要的东西操劳一辈子。

The Mindful Investor

卷之四

前面介绍了静心冥想的基本知识，本章接下来将探讨理财的基本原则及其与冥想法相辅相成的关系。如果将强烈的意识、专注力、平和的心态以及对现状的悦纳与科学的理财原则结合起来，你会发现自己能更好地规划成功的未来，应对通往成功路上的一切挫折。

在通常情况下，你制订理财计划时必须拜访银行工作人员、理财顾问或理财师，还要填写许多表格，他们会问一些有关你收入、支出、现有资产和理财目标的问题。这些看起来关键的问题，在你们一个小时的会谈和问答之后，相关信息会被输入电脑程序，然后形成一份勾勒你未来情况的理财计划。

在标准的理财会谈中，对方会要求你将资金增值、减税、资金安全、清偿债务、创收、遗产、教育和收入保障等条目进

行分级，共分为“非常重要”、“重要”、“比较重要”和“不重要”4个等级。他们会根据你的回答来为你制订理财计划。是啊，谁不想面面俱到呢？我们得承认这些根本算不上什么目标，我们认为你的重点不是关注资金出了什么问题，而是关注自己出了什么问题：你打算如何在生活中运用金钱这一工具？

记住，冥想训练的目的在于训练自己关注当下，不要活在过去的荣誉或对将来的担忧之中。一旦训练有成，你就能越来越自如地保持注意力、清醒的头脑以及平和的心态。虽然有些外在因素会让你彷徨，但是你能岿然不动。头脑清醒意味着实事求是地看待现实，包括你对金钱的态度、不确定因素等等；心态平和意味着你面临外部压力而不逃避。一旦你做到了这些，你就会发现自己能轻而易举地确定人生理想，并制定有利的理财目标。（如果你需要借助注意力、头脑清醒以及心态平和的技巧，请参阅第三章。）

消极行为状态

大家都知道制定目标是很重要的，很多研究已经证明了制定目标并将目标写下来，就能让我们走向成功。毕竟，没有方向、没有目标、随波逐流，你是走不远的。不过制定目标有一些误区，读过下文后，你会认识到有五种心理障碍影响着目

标的制定。它们是痴迷，忧虑，无知、糊涂和幻想，羡慕和嫉妒，以及骄傲，我们在第四章具体讨论过。

我们每个人都在一定程度上经历过这些心理障碍，它们多多少少都主宰过我们人生的某个阶段。如果你有这些障碍，不必担忧也不必惭愧，对于人类来说这再正常不过了。只有当你对障碍听之任之、生活盲目无序时，才会出问题。一旦发生了这种情况，你的人生就失去了目标，也丧失了本质。而你离真正完满的人生也渐行渐远，唯一的结果就是痛苦以及精神和肉体上的双重压力。

下面我们简要总结一下在理财过程中容易出现的心理障碍，以提醒你加以注意。

- 痴迷表现为对物质和社会地位的过度迷恋，以及对金钱的迷恋。
- 忧虑心理是担心失去经济地位和他人的赞同与崇拜。
- 无知、糊涂和幻想指的是推崇毫无根据的事物，或受其左右。错误或误导性的信念甚至错误的信息，都有可能造成这种障碍。
- 羡慕和嫉妒指的是渴望拥有别人拥有的事物，追求别人拥有的东西，而不管这些东西是否对自己有用。



• 骄傲有两种表现形式：优越感或自卑感。有些人认为只有自己比别人优越，才能体验到自我价值；有些人则深感自卑，因此他们渴望得到别人的认同，这样才能克服自卑感。

花点儿时间来思考你目前存在的障碍。这样做会使你作出选择，是否愿意被这些障碍所左右。记住，我们的目的不是做到十全十美、完全消除这些潜在的心理倾向，而是认识到这些问题。有了更深刻的认识，你就能够作出理智的、自觉的选择，而不会被无意识的行为模式所支配，任其控制你的人生。

以下情形是我们与客户在长年打交道的过程中司空见惯的。意识到这些情形不仅能帮助你发现真正的目标，而且有助于你实现目标。我们不可能罗列所有的情形，但每一种其实都是你熟悉的，不是吗？

表面风光的客户

很多人表面上应有尽有——在漂亮的小区有房产，有好几辆车，一年中有两三个假期，孩子就读于私立学校。但只要我们深入了解，就会发现这些人实际上只是在撑面子，他们被债务压得喘不过气，无法进一步发展。就算如此，他们也不愿放

弃物质享受，因为他们碍于面子不愿承认自己陷入了困境，或者认为自己理应享受。他们的邻居、兄弟和同事都拥有这些东西，他们凭什么没有呢？

在这类表面风光的客户身上，你会发现上述五种心理障碍。这类人按照别人的标准生活，这种生活方式给他们造成了巨大的焦虑和压力。他们从不知足，也不可能获得完满的人生；他们欲壑难填，因为与别人攀比的标准是不可能达到的，总是有人比他们拥有更多。

推迟享乐的客户

推迟享乐者常常延迟欲望的满足，一心为未来打算。我们遇到过许多为了事业不在乎享受的人，他们一心扑在工作上，想方设法攒钱。他们的目标是攒足够的钱，等退休后再去休闲和旅游。因此他们夜以继日地工作，不休假、不换车。可悲的是，辛勤工作大大损害了他们的身体健康，因为疾病或身故，他们最终未能实现自己的梦想。

而且，随时都会出现新的情况。比如，常常在他们退休前后，孙子就出生了。可别小瞧了小家伙们带来的压力。我们碰到很多客户（有些还是我们的亲戚），他们为了攒钱而节衣缩食，以便退休后到一个温暖的地方购置房产，好在寒冷的冬天



里离开加拿大到那里去度假。但是显而易见，真正到了可以享受长假的时候，离开孩子却是难以做到的，因为那样会失去天伦之乐。

在这类客户身上，我们发现了痴迷，忧虑，无知、糊涂和幻想等障碍。这类人痴迷于某一种观念，比如“先攒钱后消费”观念，仿佛他们能够预见未来似的。推迟享乐的人担忧将来的钱不够生活，因此放弃了目前的生活质量。而由于无知、糊涂和幻想，他们认为自己能够预见未来的生活。这类人通常晚年生活过得痛苦而凄凉，虽然他们作了精心的规划，但是未来却未能如他们所愿。

为他人而活的人

这类人不知道自己的真正目标是什么，虽然他们自认为知道。我们仔细考察就会发现，其实他们是为别人的梦想而活着。这种情况的发生有很多种原因，例如，子女们竭力不辜负父母的期望，如果他们在某个方面做得不好，他们会感到对不起父母。父母认为自己为子女提供了良好的平台，为什么子女就不能做得很棒呢？有时候父母一方将自己的愿望强加给孩子，而不容配偶作出公平的干涉。有时社会对个人的要求也会造成不幸，2008年爆发的次贷危机就是个好例子。陷入危机的

人们根本无力偿清贷款，他们内心清楚这一点，但是他们完全屈从于美国梦——要拥有房子。不幸的是，房产所有权变成了一场噩梦，一部分原因就是他们要努力实现的是别人的梦想。

这一类人也表现出了五种心理障碍。为他人而活的人从来不为自己活，他们常常感到不自在，但不知道是何原因。虽然他们实现了别人期望他们实现的目标，但还是觉得生活中少了点儿什么，他们常常对自己真正的目标感到茫然。

为他人而活的人习惯顺从别人的观点，如果不为别人而活就会感到忧虑，而对自己真正的需要却茫然不知。他们嫉妒那些生活独立的人，既有优越感又有自卑感：有优越感是因为自己经常取得一些了不起的成绩，同时又有自卑感，因为他们担心自己不能继续保持成功，感觉自己像傀儡，这造成了巨大的心理压力。

守财奴

守财奴通常是在艰苦的环境下长大的，他们担心钱不够花，一辈子都在辛勤工作，积累了一大笔钱之后才会感到安全，才能享受人生。然而，虽然有很多钱，他们却不愿意花钱。他们揣着优惠券，买包装受损的特价商品。如果他们去下馆子，那也是在下午5点去吃特价套餐。因为他们的目



标——攒足够多的钱——是出于担忧，因此他们不可能达成目标。攒多少钱才算够呢？他们对金钱如此依恋，以至于根本不愿意花钱，只要他们的银行账户上少了一分一厘，不论是支出了还是由于市场下跌，他们就会感到极度紧张。即便他们有钱了，也不会感到快乐和心态平和。那么，长年累月辛勤工作、辛苦攒钱的意义何在呢？

守财奴每天都会感到极大的痛苦，害怕没有足够多的钱。他们依恋自己拥有的一切，担心会失去它们。他们行为的动机是什么？这种令人悲哀的依恋心理的根源是什么？他们对这些问题认识不清、心存幻想，真实的原因是他们没有安全感，所以想方设法通过攒钱来保护自己。他们认为自己拥有的财产越多，就越有安全感。不幸的是，他们真正缺乏的是内心的安全感。因此，保护自我和寻求安全感的需要无法得到满足。

满足这种需要的唯一途径就是建立清晰的关联，要认识到自己究竟是怎样的一个人，意识到心理障碍如何影响了自己对于现实的看法。第三章介绍了如何培养内心的安全感和减少痛苦的方法，可以参阅。

如果你陷入了上述误区，一定不要慌张。我的意思不是说你们必须作出改变，而是说应该反思自己的选择，思考这到底是不是你想要的生活。静心冥想的关键是作出有意识的选择，

清楚自己作出的是什么样的决策，是什么驱使你作出这样的决策。

使命宣言

当然，我们大家都认为制定目标对取得财务成功是至关重要的。然而，通常人们在制定目标时要考虑到未来特别是退休后的生活。我们发现，着眼于未来的理财方式是更加明智的，所以我们建议制定长远的目标，而不是得过且过。心中一定要有对未来的规划。

为了发现真正的目标，你必须思考自己需要这些东西的理由是什么。如前所述，很多人到头来发现自己追求某些东西的动机是错误的，他们沦为家庭压力和社会压力的牺牲品，为一些对于自己来说无关紧要的东西操劳一辈子。不过，现在你已经意识到这些问题了，你已经具备了实现成功的更好条件。

因此，让我们行动起来吧。经过本次练习后，你将确定自己的人生目标，作出人生规划。一旦你做到了这一点，那制定目标就不成问题了，你只需制定有益于人生规划的目标（无论是理财方面的还是其他方面的）。

还记得我们说过要着眼于未来吗？照着下面的方法做就可以了。首先，要向前看。设想你已经实现了完满的生活（别担心，不必想象弥留之际，不妨想象自己坐在毛伊岛海滩的长凳

上)，然后回顾自己的人生并将其描述出来：你的一生是如何度过的？你取得了什么成就？你最自豪的是什么？你是一个怎样的人？从未来的角度思考人生，想一想你一生中最重要的东西是什么。记住，在这个练习中，你既是法官又是陪审团，这样你就能确定哪些东西对你真正重要的。

差距分析训练

第一步

你希望成为什么样的人？你希望一生中实现的最重要的目标是什么？将问题的答案写下来。

第二步

将你目前已经实现的目标写下来。你是不是自己理想中的那个样子？看看你的成就中哪些符合你自己的选择，哪些目标是迫于社会压力和家庭压力的结果。

第三步

根据第二步的结果，思考你到底是按照自己的首要目标生活，还是迫于外界的期望。将第二步中发现的现实与理想之间的差距写下来，这就是你目前生活中的差距。如果差距很大，那你就必须作出改变，以实现完满的人生。在这种情况下，保持心态平和是至关重要的，你必须悦纳当下的自我，不能吹毛求疵。如果在第三步中你发现自己

其实并不是按照自己的意愿而活，你和理想中的自我还有一定差距，那就要利用这一有价值的信息来帮助自己作出人生的改变。无论你得出了什么结论，必须接受现实，不要抗拒你的感受——形象——对话空间，也不要感到痛苦，顺其自然，不要干涉，这就是平和的心态。这种方法可以在那些你无法控制的领域作出改变。

第四步

反思你在前面几步中的反应，确定你的生活中有哪些方面是需要改变的。问问自己是否愿意作出改变，如果愿意，何时作出改变。

第五步

确定你在未来的日子里如何才能实现完满的人生。即使在第二步和第三步中你发现目前的成就正是真正重要的东西，你也很满意现在的状态，你也必须继续规划未来。你必须做哪些重要的工作，才能在未来保持或实现重要的目标？

第六步

制定使命宣言，描述你主要的人生目标。这有助于你确定将来如何支配时间，哪些机会该加以利用、哪些机会应该放弃，因为后者会背离使命宣言和有目标的生活。



这项练习的结果会让你更加清楚什么东西对你重要的是，而你目前的生活与之存在什么差距（或不存在差距）。这样一来，你就能以一种战略眼光和主动的态度去规划生活，而不是被动地接受生活。差距分析（分析目标和现实之间的差距）是很有必要的，能够让你认识到自己的生活需要作出什么改变。有些人的生活或许遵循了真正的需要，但如果你的情况并非如此，那就必须作出一些抉择。你必须保证自己能够泰然面对自己的处境，并且生活得有意义。

如果通过差距分析你发现自己必须作出改变，那你就得反思，自己需要如何调整才能实现真正的目标。在思考自己真正目标的过程中，想想你在个人生活和职业生活中如何能体验到真正的、持续的快乐，或感到心态平和。

静心的生活并不等于清贫的生活（谁都喜欢物质享受，人人如此），也不等于拼命存钱、拼命花钱，更不是标榜“越会花钱越快乐”。静心的生活并不是按照社会的成功标准来生活，而是听从你内心的指引，你的生活一定要遵循你内心的目标。

一旦你完成了差距分析并确定了人生目标，你就可以拓展使命宣言了。使命宣言是每个人的座右铭，比如玛丽亚的使命宣言是“为改变个人和企业的生活作出积极的贡献，帮助他们达到静心的状态”。而你的使命宣言是利用每一个机会，对

“什么对我是重要的”这一问题作出正确的回答。

但是在你完善使命宣言之前，不妨作一番思考。你可以运用第三章中“创造积极的结果”部分介绍过的技法，来“体验”你的使命宣言。我们在第三章说过，要对感受空间、形象空间和对话空间给予一定的关注。在形象空间创造符合使命宣言的自我形象，要尽量清晰，不妨创造支持自我形象的内心对话。缓慢而有节奏地默默重复几个词或一个短语，然后观察感受空间和整个身体的情况。既然你已经身负使命，那么你对它的体验是怎样的？使命是否在你的内心激起了某种积极的情感？是一种兴奋感吗？是你乐意接受的吗？让你内心的智慧告诉你，引导你。

现在你也许意识到你很满意自己创建的使命宣言，或者你认为还有很多工作要做。如果是后一种情况，那么照着本章介绍的做法再做一遍，直到你满意为止。这是值得一做的，毕竟，这是你想要的生活。

一旦你建立了使命宣言，有了你想要生活的图景，确定理财目标就简单多了。现在你能更好地回答制订理财计划时需要面对的那些问题了，你只需作出决策，保证目标在当下和未来都有助于实现完满的人生。



第六章

制订自己的理财计划



如果你初步拟定的投资组合不能满足你的需要，那就要进行调整。一位有经验的国际金融理财师通常一眼就能看出什么样的资产组合适合你，不过你亲自尝试拟订计划，看看自己会作出什么样的选择，这也不失为一件乐事。

陈仲华

陈仲华出品：陈仲华

The Mindful Investor

陈仲华出品：陈仲华
陈仲华出品：陈仲华
陈仲华出品：陈仲华
陈仲华出品：陈仲华

从第五章起你已经开始通过创建使命宣言，关注自己真正的、希望在此生实现的目标。本章将介绍由电脑软件输出的你的理财计划，是如何判断你是否具备实现梦想的条件，是否需要改变自己的经济状况或理财目标的。

理财计划这一工具能说明很多问题。过去不能使用电脑软件，作理财计划既费钱又耗时，人们需要随时作出细微的调整，这让他们感到应接不暇，而年度盈余和财政赤字也需要手工计算和记录。如今，理财计划工具随处可见，简单易用。实际上，理财机构大都提供免费的理财计划书，这是它们服务的一部分。说明和结果以图表的形式呈现，既容易理解，又便于评估理财方案。对于静心的客户和理财顾问，这不啻为一种理想的途径，它提供了一种处理数据的简便方法，让客户感到有



必要去探索不同的情境，向自己和理财规划师提一些看似奇怪的问题。不要只考虑下面这些问题：如果我每月能省下 300 美元，或我从投资中得到的是股息而不是利息，那么结果会是怎样？应该充分利用这些规划，并将自己的使命宣言和目标纳入理财计划中。

制订理财计划不仅是理财规划的第一步，也是客户和理财顾问在处理其他方面的问题时应该回归和参考的基础。你一生中发生的每一件对理财有影响的事情，在计划书中都可以得到清晰的说明。

在具体讨论标准的理财计划书之前，让我们先花点儿时间写下你在第五章中创建的使命宣言；另外，写下你最重要的三个目标或最希望发生以及最害怕发生的三件事情。在大多数情况下，理财规划师能够解释这些目标和恐惧对你理财前景的影响。本章的目的是教会你撰写理财计划书的框架（你也可以请别人代写），以实现你的目标和希望，同时避免恐惧。在阅读本章的过程中，注意你的主观空间（感受、形象和对话），记住，如果感受足够强烈，就能驱动行为。能意识到三个空间的情况，表明你更有可能控制自己的意识，而不会走神。

理财计划书

标准的理财计划书要求你输入以下信息：

- 家庭成员的个人资料，包括出生日期、住址等
- 支出——包括目前的支出情况，如果你希望在人生的不同阶段有所改变，你也得把相关情况写进来（你可以将退休后的支出估算成退休前的 70%）
- 长期的（包括退休后的）储蓄——一旦你偿清了债务，并且积蓄了一笔相当于 6 个月支出的应急资金，你就可以把一部分收入存起来，以便为理财目标提供资金保障
- 你和配偶的退休时间
- 有关子女教育的细节，包括大致的支出和上学的时间
- 遗嘱，包括上次修改的时间、存放的位置
- 收入——目前的收入和未来的大致收入
- 退休金——目前的退休金和以后退休金的大致数额
- 个人资产——包括房产、艺术品等，如果你认为以后要出售某一项资产作为投资，那就将其列为投资资产
- 投资资产——包括投资的原始成本和现有价值，还包括大致的回报率以及各项投资的标准差（标准差是用来衡量风险的，我们稍后会具体讨论）



- 有税收优惠的投资（退休储蓄）
- 保险——列出被保险人、账面价值、身故保险金总额、保险费、类型（保险期限、终身保险还是全保），如果有的话，输入目前的解约退还金

资料条目汇总页面详细罗列了所有列入计划的东西，包括你提供的数据以及计划书采用的假设条件。仔细检查汇总页面以保证准确，虽然这是非常普通的工作，但是注重细节会让你在确定最终计划时自信满满。

其中有几个条目是很关键的，下面我们详细讨论。

退休时间

以现在的经济现状来看，你必须灵活看待退休时间问题。我们建议不要将退休时间定死。虽然你觉得自己能一辈子工作，可实际上，你年龄越大，体力就越不支、力不从心，检查理财计划书给出的不同退休时间，给自己留点儿余地。将你希望的退休时间向前推 5 年、向后推 5 年，看看你需要储蓄的总数和可供支出的总数有什么变化。

养老金

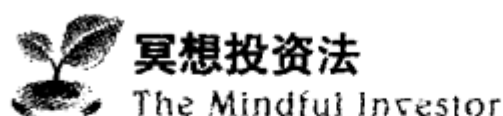
近年来，养老金制度发生了巨大的变化，而且这种变化还

将持续下去。过去，公司会为员工缴纳固定收益养老金。这是每月一次的固定养老金，根据员工的工龄计算，通常会随通货膨胀而调整，大多数的公务员养老金计划、服务业养老金计划和教师养老金计划都是按照这种方式设计的。就固定收益养老金计划而言，主要是由公司承受市场风险，并缴纳养老金。如果你有养老金，那么养老金账户有一个计算公式，把你期望的退休时间套入这个公式，你就可以计算出你的退休金总额。理财计划软件通常都有计算养老金的功能。

另一种养老金计划叫做养老金固定供款计划，或资方养老金投入计划。有了这些计划，你的养老金收益不是根据工龄来计算的，而是根据相关投资的状况来确定的。你定期为养老金固定供款计划支付费用，通常资方也要缴纳一定的费用，尽管近年来很多公司已经削减了这方面的投入。将自己的养老金投入哪一个基金由你本人选择，你的公司也负有一定的信托责任，会帮助你进行选择。如果你有养老金固定供款计划，那就将细节写入你的理财计划书中，将其作为避税退休金账户。

支出计划（预算）

我们之所以非常关注这个领域，是因为大家容易在支出预算方面犯重大错误。计算支出有两种方式：概测法和精算法。



很多理财顾问经不起客户的抱怨和抗议，因此向他们推荐用概测法计算支出。只需看看你的资产，然后确定你在当年有多少进账，又有多少开销（除去大笔的、一次性支出），用净收入减去进账就是大致的支出额（或透支额）。

下面举两个例子：

1月1日，银行账户余额为 10 000 美元

12月31日，银行账户余额为 20 000 美元，则进账为
10 000 美元

税后净收入为 90 000 美元

收入减去进账为：

$90\,000\text{ 美元} - 10\,000\text{ 美元} = 80\,000\text{ 美元支出额}$

又如：

1月1日，银行账户余额为 10 000 美元

12月31日，银行账户余额为 0 美元，则支出为 10 000 美元

税后净收入为 90 000 美元

收入加上支出为：

$90\,000\text{ 美元} + 10\,000\text{ 美元} = 100\,000\text{ 美元支出额}$

如果你真的讨厌制定预算和跟踪预算，那这个方法就够

用了。然而，花些时间来精算支出，逐一计算并跟踪每一笔款项，可以彻底弄清支出状况，也会让你的计划更为科学，因此要充分利用精算法。现在有很多电脑预算模块，如果你愿意，也可以利用附录二提供的模块。我们相信，对支出进行精算的结果会让你大吃一惊。

只要你觉得计划书反映了支出的准确数字，并且突出了你能改变且必须改变的地方，那你就要花时间来更新预算。支出和收入之间的差距对你的未来至关重要。下面我们将举例说明，看似简单的支出决策如何受你对预算的熟悉程度的影响，又如何影响你未来的财务状况。

如果某人一年的收入是 200 000 美元，他或许会花 5 000 美元让一家四口度一次假。这看起来非常简单，而且负担得起，对吧？毕竟，5 000 美元只是他薪水的 2.5%。然而，如果仔细考察一年的预算，情况就不是这样了。

单位：美元	
收入	200 000
个人所得税和财产税	90 000
缴纳各类保险	5 000
抵押贷款和房产维修	48 000
食品和娱乐	24 000



汽车抵押贷款、保养、汽油和保险	18 000
乡村俱乐部花销	12 000
衣物	<u>5 000</u>
总计	2 000 (美元)

我们仔细计算后发现，这家人根本没有钱去旅游，他们差点儿就面临赤字了。如果他们没有跟踪预算而是主观上认为自己有钱去旅游，那么结果会如何呢？一次旅游会花掉多少钱呢？假设这个家庭用信用卡负担这次旅游的费用，从上述预算中我们可以看出，他们的结余甚至不到收入的 2.5%。而这常常是循环债务的开始，他们只能向别人借债，以应付最低限度的支出。就算他们勉强能应付最低限度的支出而无须借债，那么用信用卡支付一周的度假费用，其 18.5% 的利率也需要 26 年时间才能还清，除了 5 000 美元的本金外，还要偿还超过 7 000 美元的利息。记住，这还只是他们的最低花费，如果他们靠借债来支付这些费用，情况就会更糟糕。

假如这个家庭无视自己的经济状况而一意孤行，在此后 10 年里每年都搞这种高昂的度假，那么算上利息，总的花费将接近 120 000 美元。因为这家人没有意识到自己的经济状况，所以他们一直搞不懂为何自己总是在经济上捉襟见肘，他

们也必须年复一年更加努力地工作，以便为退休后的生活作准备，因此承受了巨大的压力。

或许你认为随着债台高筑，他们就取消度假了。然而，因为近年来人们可以方便快捷地办理信用卡，所以这个问题被掩盖了，继而产生了大量的消费债务（详见第九章）。我们在第四章中讨论的障碍在负债现象中扮演着关键的角色，人们对障碍听之任之，于是障碍渐渐失去了控制。消费开始被视为一种必需品，而不是奢侈品。过去，通货膨胀帮助人们从债务中脱身，而由于房产价值和收入猛涨，人们很容易摆平小额的欠款，大家知道工资每年都要涨，房产也会增值，一旦发生困难，就可以用房产来抵押，因此他们没有危机感。当然了，现在的情况不同了，我们根本没有以前那么乐观了。

延迟满足

在消费计划中体现延迟满足的因素是年龄和消费观上成熟的标志，要获得真正的成功你必须学会延迟享乐。不成熟的孩子和不成熟的大人通常会感到深深的失望和焦虑，如果不能立即得到自己想要的东西，他们就会十分担心自己一辈子也得不到了；他们觉得如果自己不能马上得到，就永远没有机会了。很有必要学会认识这种强烈的欲望，这样你才能对其加以控制。以后你感到内心充满强烈欲望的时候，就用内部意识技法



来处理。进入感受、形象和对话空间（参见第三章），不要拒绝也不要干扰你的体验，只需意识到并充分体验即可。记住，一旦你做到心态平和，能接受内心的感受，你就会感到痛，但不会觉得苦。如果你坚持下去，最终你就会进入“净化”的境界，一切消极心理都会烟消云散。通过练习，欲望会逐渐消解，不再对你的行为产生负面的影响。

尝试一下这个方法，你会逐渐习惯这种感觉。带一块巧克力蛋糕，将它放在眼前（假设你喜欢巧克力蛋糕，你也可以用你喜欢的其他东西来代替），享受它的气味，沉醉在要吃蛋糕的那种期望中；又一块放在嘴边，但是不要吃。把它放在冰箱里，这时你的感受和想花钱的欲望如出一辙——记住并且提防这种欲望。现在你知道了，如果你有强烈的购物欲望，你能将其控制住，并能推迟几天再买（如果你能在内心发现这种感受，并且不加抗拒地体验，你就能轻松做到这一点），通常也就会完全打消购买的念头，因为冲动很快就过去了。如果不加以控制，那么感受会影响你的判断，使你作出错误的决定。

一旦体验到渴望，你就要思考其中有没有那五种心理障碍在作祟（有关障碍的知识请参阅第四章）。在考察痴迷，忧虑，无知、糊涂和幻想，羡慕和嫉妒以及骄傲这些障碍是否影响了你的欲望和决定时，尽量做到客观。

我的很多客户很善于延迟欲望的满足，他们通常表现出前瞻性，制定预算也很有一套，将某种投资所得收入归为他们满足特别嗜好的款项。这样的话，他们就能开心地消费，而无须担心对自己的理财计划产生不利影响。父母或亲戚留给他们的股票或投资组合，能以这种方式源源不断地给予他们快乐。

如果你有某种嗜好，比如周末去理疗会所，和朋友们聚餐、举办酒会或者度假，试着计算一下需要支付多少现金。如果你搞到了一大笔钱，就把它存起来；或者通过零存整取方式存一笔钱，等待时机买入一只股票，搞一个投资组合，以获得分红，这样你就有了满足嗜好的款项了。把这些钱存起来作为你的资产，然后作一个总体理财计划。你要意识到，近来买入蓝筹股的机会是很好的，这些股票一旦创了新高就会分红，而且以后还会有这样的机会。

理财与孩子——培养孩子的理财意识

经常会有人对我说，“我希望老师们能向孩子传授理财知识。”听到这种说法，我总是忍俊不禁。一般而言，需要理财知识的是大人，而不是孩子。预算决定了理财的成败，而大多数孩子善于作预算和打理自己的金钱，这似乎是他们的天性。多年来，我注意到他们会详细地制订计划，决定如何管理零花钱（在大人那里称为支出）。

作为父母，你们应该负起责任，鼓励和培养孩子的这种素质。你们首先要学会抵制满足自己欲望的需要（或抵制对平静和安静的需要），不要总做个老好人，动不动就抽出神奇的信用卡，然后满足孩子们的愿望（或自己的愿望）。告诉孩子们要耐心等待，为他们真正想要的东西存钱，这是宝贵的教训。如果你不这么做，你就有可能埋下了使孩子们陷入经济危机的种子。记住，如果他们陷入不利的境地，就可能带着你的孙子住到你家里，这将会阻碍你精心盘算的退休计划。任何时候都要搁置预算中的某一部分内容，如度假和捐赠善款，要让全家人来参与这些项目的决策，这将有助于培养孩子一生的良好习惯。

预算看起来非常费力、非常精细，但不要沮丧，支出情况的微小改变会对你庞大的理财计划产生巨大的影响。理财计划也能说明你对金钱的成熟态度，可使你在长时间里轻松地应对支出问题。

结果

如果你提供了必要的信息，并且准确地输入了电脑，那你现在就该关注这些资料会如何影响你的总资产。你的资产能升值吗？你去世之前会花光所有的积蓄吗？耐心读下去，你会找

到答案的。图表胜过千言万语，理财软件生成的图表能帮助你弄清自己的财务状况，理财规划师也许会不断提醒你关注试算表和每一条信息。但姑且抛开这一切，看看下面的大图。理财计划软件能够生成好几种图表，不过我们本阶段需要关注的是总价值表。如果你运气好，你就会得到下面这种图表：

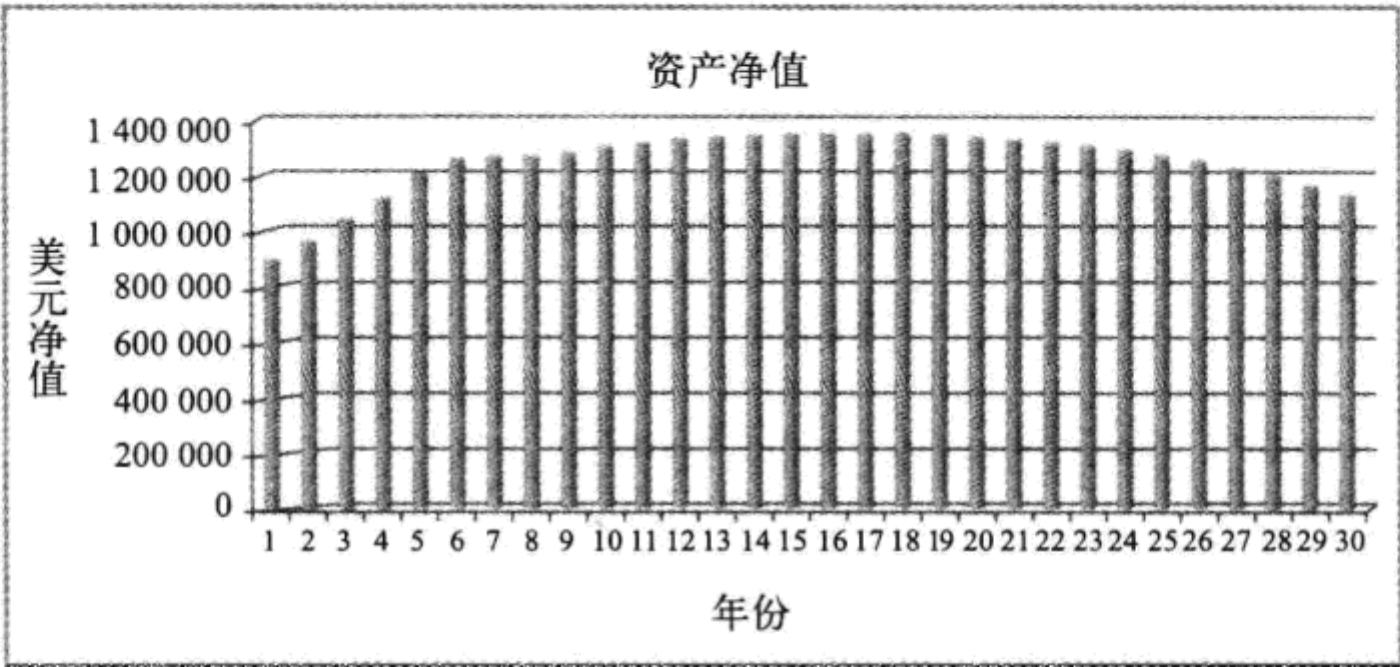


图 6-1 资产净值图

欢迎了解蒙特卡洛方法（计算机随机模拟法）

你要知道，上面介绍的图表可不是那么容易得出的，你要输入一些数字，储存每年的信息；然后呢，哎呀，你奇迹般地实现了自己的目标。现在是该面对投资运气和机遇问题的时候了，要看看它们对你未来的经济状况有什么影响。欢迎试试运气。

记住，虽然股市和债市长期来看都能为投资者带来预期收



益，然而市场一年中的波动就很可能摧毁你的投资。相对平均投资收益的偏差称为标准差，从本质上来说，标准差体现的是投资的风险等级和波动率。

假设一项投资组合长期来看平均收益率为 9%，标准差是 17。又假设在这段时期 2/3 的时间内，投资组合的收益率在 9% 以内，同时标准差大于 1，那么，收益率就在 26%~−8% 之间。而其余 1/3 的时间是没有计算在内的，如果计算在内的话，那么收益率就是 9%，标准差则为 −2，或者收益率在 43%~−25% 之间。并且还要注意，5% 的时间内（或每隔 20 年），投资组合很可能产生剧烈的波动，远离平均值。

那么，偶然性为什么会对投资组合有如此巨大的影响呢？且看下面的例子。

汤姆和吉姆是兄弟，汤姆比吉姆早一年大学毕业。兄弟俩毕业的时候，他们的父亲分别借给他们 100 000 万美元作为创业资金。他不收利息，只希望儿子们每年各还他 25 000 美元。兄弟俩不愿支付投资交易费，因此他们都决定将资金投入激进的指数型基金。每年的回报模式如下：

汤姆 +25% −25% +25% −25% 平均收益率 0

吉姆 −25% +25% −25% +25% 平均收益率 0

汤姆的投资情况：

第一年

100 000 美元在本年度上涨了 25%，年末小结为 125 000 美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 100 000 美元。

第二年

100 000 美元在本年度下跌了 25%，年末小结为 75 000 美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 50 000 美元。

第三年

50 000 美元在本年度上涨了 25%，年末小结为 62 500 美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 37 500 美元。

第四年

37 500 美元在本年度下跌了 25%，年末小结为 28 125 美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 3 125 美元。

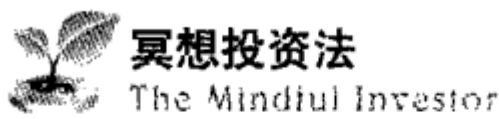
吉姆的投资情况：

第一年

10 000 美元在本年度下跌了 25%，年末小结为 75 000 美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 50 000 美元。

第二年

50 000 美元在本年度上涨了 25%，年末小结为 62 500



美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 37 500 美元。

第三年

37 500 美元在本年度下跌了 25%，年末小结为 28 125 美元，还给父亲 25 000 美元，投资账户结余 3 125 美元。

第四年

3 125 美元在本年度上涨了 25%，年末小结为 3 906.25 美元，把这笔钱还给父亲后，还欠 21 093.75 美元。

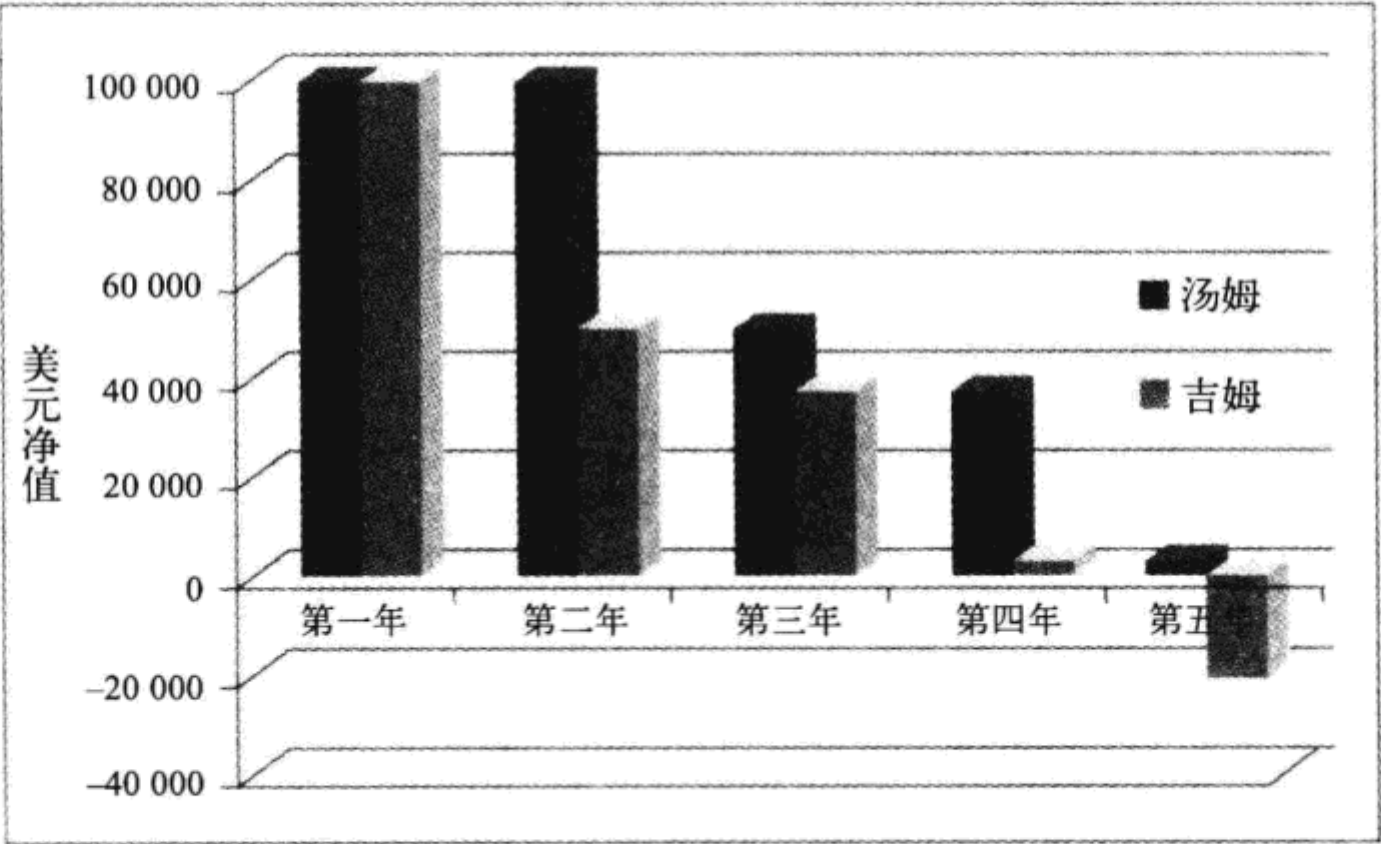


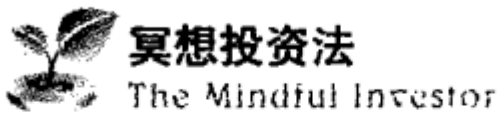
图 6-2 汤姆和吉姆的投资情况

虽然汤姆和吉姆的回报率都是 0，但是汤姆实现了 3 125 美元的赢利，而吉姆却欠下了 21 093.75 美元的债务，二者之间的差距是 24 218.75 美元。因为汤姆开始投资的那一年碰到

市场上涨，他最终赚了钱；而吉姆开始投资时却遭遇了下跌，所以最终欠下了父亲的债。

这个例子表明，时机和具体的情况对于理财结果起着关键的作用。冥想练习对于处理这种情况是非常有用的。用平和的心态对待一切情况，能让你接受不能控制的问题，以平和的心态、定力和清晰的头脑，改变能够改变的情况。一旦你静下心来，你就能作出更合理的决策，而不至于陷入恐惧、自责和自我批评的恶性循环之中。拿上面这个例子来说，吉姆很可能经历了强烈的情感波动，如果没有受过冥想训练，他很可能陷入无穷无尽的担忧、恐惧、愤怒、自责以及其他各种消极心态之中。但是如果受过了冥想训练，吉姆会意识到形势的严重性，能以内心意识技法从容面对，并能控制感受、形象和对话空间的情况。他有强烈的意识，所以能控制内心，而不是被内心所控制，从而作出清醒的决策。就像我们在第二章所说的那样，你越是经常练习冥想技巧，就越能在遇到刺激时从容地作出更理智的决策、实现更合理的判断。通常，在刺激和反应的时间差里，你能找到解决问题的办法。

蒙特卡洛模型能通过取出投资的平均收益率，打乱你获得收益的顺序，从而更直观地呈现你的投资状况。这种模型利用标准差来衡量一项投资和同类投资的收益率之间的差值。我们



将标准差（变动）以及图 6-1（净值）的估计收益包括进来，形成下面的新结果。

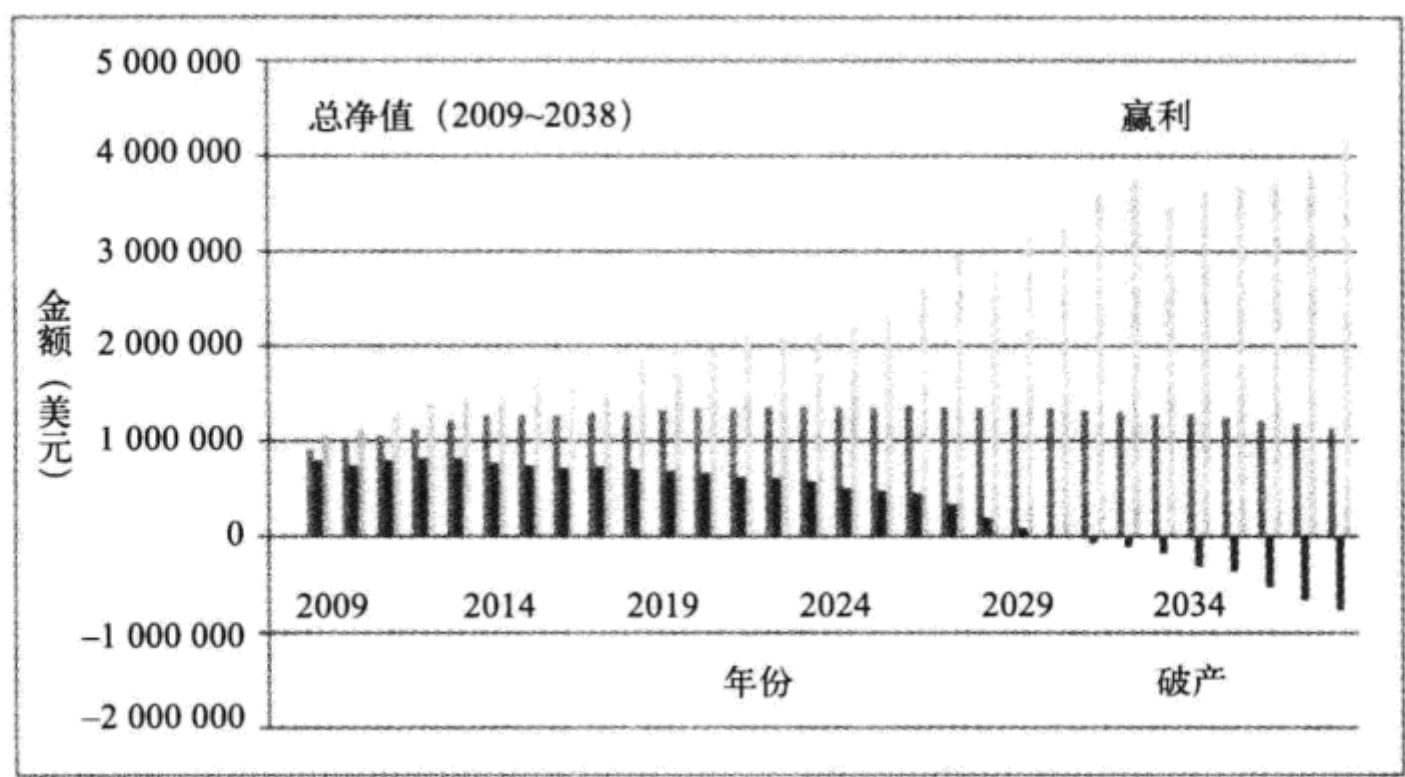


图 6-3 蒙特卡洛模式下的净值表

即使平均收益率和投资组合结构相同，在牛市开始投资的客户也要比投资初期获得负收益的客户好过得多。因此将标准差纳入理财计划是至关重要的。

下面举几个例子说明收益率和标准差。通常北美人根据当地金融市场的情况，用电脑软件制作理财计划书时都会用到标准差，你的理财顾问及其公司也会给你提供一些建议。记住，这些只是大致数据，要准备好每年都调整你的理财计划。

股票收益 9%	标准差 17%
债券收益 6%	标准差 6%
现金收益 4%	标准差 0%
通货膨胀 2%	

理财计划

你能看出，亲自参与制订理财计划是非常重要的。与理财顾问的合作也是至关重要的，你和理财顾问都必须认识到你的风险承受能力和目标（第五章学过的使命宣言能帮助你确定自己的目标）。

先别过于担心蒙特卡洛模式和标准差是如何具体应用的，不妨先考虑自己是否真的需要在投资组合中将所有风险考虑进来。首先尝试一个简单的实验，将投资组合换成现金或实物，从而消除所有的风险。然后考虑：需要减少支出以避免破产吗？减少多少支出为宜？减少后的支出水平能让你过得舒适、能满足你购置不动产的目标吗？通货膨胀会侵蚀你的资金吗？对于一部分人而言，这是一个很棒的、可以让人高枕无忧的投资组合。

考虑投资组合的选择时，一定要记住你的使命宣言和五种心理障碍，并试试这个练习。花些时间进入感受、形象和交谈



空间（参阅第三章“内部意识”部分），看着三个空间的具体状况怎样。记住，如果你采取无所谓的态度，那么与感受空间中的情感因素有关的身体感觉就会左右你的行为。如果你不对其加以控制，你很可能会受制于恐惧、焦虑和贪婪，并作出错误的决策。随心所欲地体验三个空间而不要自我批评，无论你的体验是什么，都要保持平和的心态（记住，平和的心态指的是毫不抗拒地接受现实情况的能力），这将赋予你强大的力量，让你头脑清醒地制订理财计划并专注于最重要的目标。

如果你初步制定的投资组合不能满足你的需要，那就要进行调整。你可以配置 60% 的股票和 40% 的债券，然后考虑这样是否可行，不断作出调整，直到你找到合适的资产组合和支出水平。一位有经验的国际金融理财师通常一眼就能看出什么样的资产组合适合你，不过你亲自尝试制订计划，看看自己会作出什么样的选择，这也不失为一件乐事。

你还会发现，第三章介绍的“创造积极的结果”的技巧是很有用的。如果你需要弄明白这一技巧，那么回头看看第三章和第五章。首先塑造自我形象，悦纳自我。想象自己已经制订了理财计划，并且能够胜任手边的任务；想象你生活在某个地方，是如何消费的。这样你会如释重负、内心宁静，体验到人生的完满。然后创造内心的对话来支持你的想象，不慌不忙

地、反复默念 10 分钟（或更长时间，这取决于你的心情）。如果这种积极的想象和内心对话让你体验到的是内心的愉悦，那就要加强这种感觉，这有助于你朝这个方向开创人生。记住，这并非不切实际的幻想，而是你的未来。想象你会得到良好的结果，包括完满的人生以及以忍耐和经济责任感为基础的风险承受能力。经过这一番冥想之后，记录下要点，你就会记住自己的体验。





第七章

建立可行的投资组合



市场形势不好时不要钻进现金和债券的保险箱，也不要看到市场飙升就增持股票，而要选择适合你具体情况和目标的资产组合，这是更加明智的做法。定期调整投资组合，让它符合最初的配置。记住，定期调整投资组合和恐慌性的高买低卖简直就是天壤之别。

正念
正念减压疗法

The Mindful Investor

一旦你和理财顾问制订了理财计划，以及有助于实现目标的资产组合，你就得开始选择符合实际的投资方式。在本章我们要讨论投资组合的要素，说明投资组合为何能在降低风险的同时保证收益。我们还会介绍投资的基本要领，以便在形势变得不妙或你面临互相冲突的建议而感到难以抉择时，让你能保持定力，不断作出合理的、自信的决策。

在此很有必要回顾一下使命宣言。记住，你制定使命宣言的原因之一是让自己能适时地评估机会和投资选择。违背使命的机会并不是真正的机会，因为接受了这个机会就等于脱离了正轨。你的目标是作出理财决策和人生决策，这才是重要的、有意义的，因此一定要记住五种心理障碍，避免受制于社会压力。



在你约见理财顾问商讨投资选择时，要尽力掌握实际情况。静静地聆听对方告诉你的信息，避免固执己见而不可自拔（第八章将进一步介绍如何静心聆听对方），从一开始你就要清楚自己的策略和投资情况。在目前的市场危机中，很多人面对糟糕的形势，会由于恐慌而自乱阵脚。他们不能正确认识自己的投资情况，所以感到痛苦万分。1987年股市大调整期间，我还是一名经验不足的理财顾问，尚未学习过倾听客户和鼓励他们认清形势的相关技能。令我感到惊讶的是，一些客户在长达3小时的投资讲座和私人会谈过程中适时地点头，却在后来市场开始下跌时打来电话对我说，“真庆幸我投资的是共同基金，而不是股票”，或者“我们为何不继续投资可兑现定期存款呢？”他们以为自己躺在床上，账户上就会神奇地出现投资品种。其实，我们双方的交流策略都是失败的。记住，你和理财顾问是一个团队，你不应该完全指望对方来打理你的投资，自己却什么也不干。

为了成功地实施投资策略，你必须花些时间充分熟悉你的投资情况，确定自己的投资路经。否则，你就有可能落入妄想“下次大赚一笔”的陷阱之中，而这种观念和“不甘人后”的思维模式是一对孪生姐妹。另一种可能就是自暴自弃，不去行动，万念俱灰，感叹“我不够聪明也不够精明，完全搞不懂这

一行”，于是将选择投资模式的责任推给理财顾问。这两种情形都违背了你的目标：在投资和整个金融事务中认清形势、保持平和的心态。

在选择投资组合时要看清形势，保持平和的心态，这一点非常重要，有助于你在逆境中作出明智的抉择。比如，你能利用金融和经济新闻，培养敏锐的嗅觉，察觉出这些新闻对你的投资组合有什么影响，而不需要跑到电脑边查看账户。我并不是每天都要查看客户的账户，这是不可能的。不过，我知道自己能意识到金融新闻对客户投资总体上有什么影响，也能意识到和客户谈话会对客户产生什么影响。我还能敏锐地察觉他们的盈亏状况，而不必进行全面分析。（但是，在和客户会谈之前，或者出现了必须深入研究的问题时，我都会进行全面分析。）

我们坚信，投资组合应该只包含你完全了解的品种。你必须知道这些品种的性质、它们运作方式如何，如果有些问题你不明白，你还必须知道从哪里可以找到相关信息。下面我们举个简单的例子，来说明投资组合简单明了以及保持静心有什么作用。假设你的投资组合是 50% 的股票和 50% 的债券，你从电视上看到股票下跌了 3% 而债券上涨了 1%，你就能很快估算出你的损失是 2%，你自然会感到担忧。但是，因为你对形



势有清醒的认识，所以能意识到市场波动的影响，而不会出现常见的焦虑。你很熟悉自己的投资组合及其表现，知道账户的分红和利息会给你带来一些收入，因此你也就感到安慰了。你明白 2% 的损失是一件令人不快的事，会带来暂时的痛苦，但绝不会构成长期的苦难。坦然接受刺激并理智而迅速地发现它们对你个人造成的影响，这种能力久而久之就成了习惯，最后这种习惯将帮助你打破日思夜想和忧心忡忡的怪圈。记住，心灵是一个骗子，它会想方设法缠住你，让你陷入幻想世界，悔恨过去，或担忧未来。

构建防线

投资心理

禅学关于入门者的心态理论，对理财规划的各个方面尤其是投资组合管理具有重要的借鉴作用。以入门者的心态看待每一件事物都仿佛是第一次所见，就像孩童般充满激动和喜悦。要用这种态度来反思投资和投资组合管理方面的每一种先入为主之见。首先问问自己，“我对此一无所知，但是我为什么要相信这是真的呢？”思考一下这个问题。或许你是从专家那儿听说的——要么是在一次讲座上，要么是在电视上、报纸上、书上，或者是在网上。你认识这些人吗？他们的经验和知识有

效吗？说不定他们讲的是以前的，和现在不一样的情况呢。

要记住，我们最近经历的这次暴跌，其背景是管理水平和计算机模拟技术在成熟性和智能性方面都达到了前所未有的水平。在股市见顶之时，甚至有人提示，风险溢价（投资股票而非无风险的投资品种所获得的额外收益）与实际的风险水平远远背离。

在你听现在红得发紫的股评家评论市场时，要记住下面这些案例：

- 20 世纪 90 年代末长期资本管理公司崩溃时，其管理者是那个时代最精明、最能干的专家（这个例子显然说明了市场突发事件也会让精明人手足无措）
- 2000 年互联网泡沫破灭之前，人们还在津津乐道这种投资“新模式”
- 1997 年亚洲金融危机爆发
- 1980 年白银市场崩盘

“专家们”的精辟分析为这几次市场的大跌和崩盘火上浇油。旧的“专家”被投资者鄙弃之时，新的“专家”东山再起，于是开始了新一轮的悲剧。而避免受这种天花乱坠的言谈和浮躁情绪影响的途径之一，就是拥有人门者的心态。如果你做



到了这一点，你就能退后一步，敢于质疑眼前发生的一切，而不是盲目地跟风。记住，证券是通过市场来交易的，就像去超市购物，你在购买之前应该仔细看看标签，确定这是你需要的商品。

我们很容易受狂热大众的影响，让恐惧和贪婪妨碍了我们的决策，这说明我们太在意财富了，才会让它控制我们。如果你对投资的痴迷到了一种病态的程度，管理账户的工作只会让你发疯；如果你幻想自己必须依靠财富来确定自己的地位，并用财富作为一种工具来控制你的家人，那么一旦你面临亏损，你就有可能产生恐慌情绪。而一旦你拥有攫取更多权力的机会，你就会变得贪婪。只有合理地判断金钱的重要性，才能作出更明智的决策。金钱不应是你的第一优先目标，你的目标依次是：

1. 精神和心智健康
2. 你本人和家人的身体健康
3. 时间
4. 帮助别人的机会
5. 金钱

确定目标次序时要谨记，生病比起亏钱的损失要大得多。

同理，欺骗诚实君子难，如果你实现了人生和金钱观之间的平

衡与和谐，你也不太可能陷入浮躁情绪。

投资三位一体

初步了解你的投资情况，弄清自己为什么要选择这样的组合，这是非常关键的。因此本部分我们将检查 3 个最重要的投资品种：现金、债券和股票。虽然还有其他的投资品种，但是我们认为，坚持投资这 3 个品种是形成静心型投资的最佳途径。如果把其他的衍生品放进来，那你的理财计划可能就不稳妥了。我们认为投资需要具备 3 个特点，才能成为静心型投资：

1. 有足够长的投资历史，能够估算出将来扣掉通货膨胀因素后的收益率
2. 有市场波动的跟踪记录以计算标准差
3. 简明。记住，理财规划是一项非常复杂的工作，避繁就简不失为明智的做法

下面我们来分别解释一下什么叫做现金、债券和股票。虽然我们将每种证券分开来讨论，但是一定要记住我们并不是提倡只做某一种投资，而是主张各个品种都要配置。

现金和现金等价物

现金和现金等价物的品种是短期的、活期的投资，基本上没有风险，包括银行储蓄、短期国债、银行承兑纸、货币市场



共同基金等。

短期的纸合同市场中有很多投资品种，这一市场能为你提供详细而丰富的市场跟踪记录，而且通常都是有政府保证的。很多人认为这类投资是没有风险的，其标准差（参见第六章）接近于零。然而，我们要记住，任何投资都不可能完全规避风险，虽然这类投资能提供良好的资金保障，但是并不能使你免受通货膨胀的影响，也不能通过它们来免缴个人所得税。

我们认为，只要你肯花时间去理解它们的局限性、收益率以及各种税费，这类投资就非常适合用来培育静心型组合投资。

债券（固定收入）

债券是由企业和政府发行的，代表投资者向发行者发放的一笔贷款。由于投资者提供了贷款，他们按照事先约定的期限获得固定的利息，直到债券到期为止。到期后，债券的总面值会返还给投资者。

债券评级机构能估算出某一债券的风险水平，其依据是发行者支付利息以及到期时偿还本金的能力。虽然评级机构近年来饱受批评，但它们仍然是投资者用来判断利率与风险相比是否合理的途径。债券利率是根据投资者的投资期限以及同时期同类证券的利率来确定的。

如果你打算投资债券，那么你必须认识到下列问题：

1. 如果你一直持有债券到期满，你将会收回全部账面价值。然而，如果你在到期日之前卖出债券，你的本金就要被扣掉一部分；如果你购买市场上流通的非首发债券，你就可以支付小于其面值的价格。当利率上升时，你的债券价值就要下跌（新发行债券的购买者享受比你高的利率），而一旦利率下降，你持有的债券价值就会上涨（新发行债券的购买者享受比你低的利率）。

2. 风险评级变化影响债券价格。

3. 债券的期限越长（债券到期时间越靠后），上述两点中的因素对债券价格的影响就越大。因此，长期债券比短期债券的价格波动大。

债券的定价不如股票的定价透明，因此个人很难自行买卖，大多数投资者会通过经纪人和基金经理买卖和管理债券。

只要你能适应债券的价格波动，它们也是静心型投资组合的一个好品种。

股票

提起股票，很多人都会感到紧张，其实股票本身无所谓好坏。股票（或股份）只代表持股者在某一家公司的所有权。当上市公司需要通过融资来扩张，或者非上市公司需要通过融资来偿还债务时，它们就会发行股票，表明股票持有者投资了这



家公司，这些股份可以在股票市场进行买卖。

如果选择好的话，优质股票能带给每个投资者良好回报，无论大小。想一想，基金经理们受投资者的委托管理海量的资金，如退休金，他们使用的是包含了现金、债券还有股票的均衡的投资组合。既然责任如此重大，基金经理为何不完全选择安全的债券以及稳健的投资品种？因为他们要在安全和收益之间取得一种平衡。除了保护本金，他们也必须保证一定程度的资本收益，以对冲生活成本的上涨。个人投资者亦如此。

当我们谈及理财计划中的股票时，指的是大型的多样化组合配置，而非仅仅持有某一只股票。如果你选择组合配置，那就要找到涨跌的历史走势，从而了解其收益率和基准，好估算未来的标准差。因此，对于培育静心型投资组合，股票是非常合适的品种。

选择投资产品

三种核心投资品种可以通过各种方式配置，如果你想培育静心型投资组合，就必须考虑到底选择哪种途径或投资产品。这三种基本的投资品种（现金、股票和债券）可以通过以下方式配置：

表 7-1 投资方式优缺点

投资方式	优点	缺点
个人证券	• 如果你采取“买入并持有”的策略，成本就很低 • 精神刺激 • 可经常与经纪人联系，经常查看账户	• 可能不够多元化 • 地域偏见（对本地股的偏见） • 缺乏了解、方法不当 • 容易失去兴趣
共同基金	• 多元化 • 专业化管理 • 简单易懂的基金表现记录 • 报表和报税容易操作	• 某些共同基金的管理费很高 • 不清晰（复杂的多元化策略，难以了解在某一个时间点的盈亏状况） • 税收可能较高
指数型基金 或场内基金	• 管理费低 • 容易实现多元化	• 面临各种截然相反的选择，容易混乱 • 比共同基金波动大（因为缺乏现金投资作为对冲） • 买进卖出的交易费用可能摊高
专项理财（属于客户的独立证券，但是与专业化管理账户捆绑，通常是通过经纪人购买 ^① ）	• 可以避税 • 成本费用透明、账户更庞大、比共同基金费用低 • 基金经理效力的经纪公司尽职尽责 • 报税程序简单明了 • 能够与经理接触的大客户除外	• 门槛高（每个账户至少需要 100 000 美元）

如果你请理财顾问来帮你制订理财计划（参见第六章）和设计投资政策报告（参见第八章），那么对方毫无疑问会带有个人偏好和偏见，会想方设法引导你去采用他们偏好的方法，

① 资本雄厚的大客户除外，他们可以直接与基金经理接触。



这种缺乏深思熟虑的做法对你们双方来说都是大错特错的，选择投资策略最好的方法是“退一步海阔天空”。

首先，要审视每一种投资方法的具体内容，将之与你目前对投资的了解及偏好结合起来。下面这些偏见会影响你的抉择：

- 讨厌纳税
- 对自己的理财决策没有把握
- 你以前将资金委托给别人管理时遇到过不愉快的事情
- 你喜欢与理财顾问像团队一样合作
- 你喜欢单干

第二，用静心型决策模型弄清自己的决策（详见附录一），其基本要领是：

1. 清楚地定义你希望在对话、形象和感受空间思考的决策。
2. 积极地思考在这三个空间中的决策。
3. 消极地探索这三个空间。

投资多元化

我们知道，高收益常常意味着高风险或者更剧烈的波动，这会导致一种危险的情形，那就是高买低卖。幸运的是，我们可以通过资产配置和多元化投资来减少这种情况的发生。证券

的组合无所谓好坏，如果两种证券或市场是互补的，那这种组合就是好的；如果二者互相排斥，那这种组合就是不好的。现代投资组合理论认为，股票、债券和现金（三者是一种优质组合）能够降低投资者的风险，而不会减少每一种证券的收益。以这种方式配置资产是投资领域唯一的免费午餐，因为它不会让你花额外的费用。

市场形势不好时，不要钻进现金或债券的保险箱，也不要看到市场飙升就增持股票，而是要选择适合你具体情况和目标的资产组合，这是更明智的做法。定期调整投资组合，让它符合最初的配置。比如，如果股市走强，你需要抛出一部分股票，让股票投资比例回归你最初的目标。记住，定期调整投资组合和恐慌的高买低卖简直就是天壤之别。

人们总是后知后觉，所以投资者常常抱怨亏损或错过了机会，并指责经纪人或股票投资经理，他们觉得经理们应该预测到市场的走向（毕竟，投资者是为后者的投资建议付了钱的）。不幸的是，事实并非如此。首先，没有哪个股票投资经理是先知先觉的；其次，如果他们先知先觉，他们就不可能制定符合具体目标的投资组合，你也不可能百分之百知道自己每天都投资了些什么呀。设想有 5 个不同的经理来管理你的账户，其中两个经理买了债券，另外 3 人买了股票，那么债券的比例占



了约 40%，股票占了约 60%。你的目标是每年获得 5%~6% 的收益。股票投资经理某天早上突然醒来，坚信市场马上就要崩溃，于是很快将股票清仓。现在，你的账户从 40% 的债券和 60% 的股票变成了 40% 的债券和 60% 的现金。在这一情况下，会发生两种结果：

1. 股票投资经理做对了，但是你也会有麻烦。虽然你目前保住资金了，但是你怎么能相信他们以后也会在适当的时机重新布局呢？另外，谁也不能保证再次投资会稳赚不赔。你将很难有平和的心态，因为你不确信自己在某个时刻该投资什么品种。

2. 经理们做错了，在你空仓时股市继续飙升，重新入市已经很不合适了，特别是股市一路上扬，而你又刚经历过恐慌。现在你会十分后悔，也会失去平和的心态。

记住，虽然这个例子讲的是股票投资经理，但这种情况也会发生在个人投资者身上，虽然可能性会小一些。

坚持原则很重要，如果你原本的投资组合符合你的需要，而股票投资经理也坚持他们的投资风格且有责任感，你就能经受住市场频繁的波动。当你的投资组合偏离了你所期望的比例时，调仓是很有必要的，不过必须经过深思熟虑才能下手。上面说的大调仓就是一个偏离了原定资产组合的例子，而不是一

次恰当的、深思熟虑的、回归原定目标的行为。

构建投资组合

构建投资组合有很多种途径，下面举两个简单的例子，让你有个初步的了解。这两种方法分别是重仓加轻仓法以及平衡型投资组合法。

重仓加轻仓法

这一方法的要义是建立可定期调整以回归最初组合比率的重仓股，重仓部分占你全部投资的80%~90%，其余部分可以用来投资你一时看好的股票。这一小部分资金起到安全阀的作用，既让你过足了操作的瘾，又不需要动用重仓。

对于那些幻想“下一次大赚一笔”的理财顾问和投资者而言，重仓加轻仓法可以让他们过瘾，不至于闲着无事可干。但是有一个问题，就是你常常无法跟踪这些另类的投资，甚至会忘记自己买过它们。这有点儿像进杂货店，你往篮子里放了蔬菜、水果以及其他一些日常食品，但是在收银台前你会放弃一部分食品，而买一些古怪的零食。几个月后你偶然在储藏柜最里面发现了一罐有机板栗，却搞不明白自己当初为什么买这玩意儿。想想吧，假如你查看账户，发现了一些稀奇古怪的股



票，或者一只你完全没有印象的股票，这该是多么糟糕啊。

理财顾问一般不喜欢这种投资策略。要照顾成千上万散户的想法是不可能的，我们不能从头到尾监督他们，而他们所在的公司对小笔交易所收取的佣金也大大损害了客户可能赚到的利润。然而，如果理财顾问或客户对某一个领域特别感兴趣，也特别了解，如黄金、白银或者房地产投资信托，那就不妨采用重仓加轻仓法。可交易开放式基金尤其是购买这些投资的好方法，如果你不这么认为，而是喜欢用重仓加轻仓法来小打小闹，那么我们建议，除非你的理财顾问对小笔投资不感兴趣，你可以找一家佣金较低的投资公司，用小笔资金来练手。

平衡型投资组合

通常而言，平衡型投资组合一般配置 60% 的股票和 40% 的债券。从历史上看，这是获得长期收入和增长的良好策略。不过每个人的情况有所不同，例如比较稳健的投资者会反其道而行之，配置 40% 的股票和 60% 的债券，而激进的年轻投资者可能会觉得 80% 的股票和 20% 的债券更加合理。

通常理财顾问会以年龄为标准，来决定配置比例。实际上，一些共同基金公司会根据你的年龄来调整投资组合，对老户头和年龄大的客户降低股票所占比例。有时投资者会认为，

自己退休了就不应配置股票了，这种看法是错误的。因为从现代人的寿命来看，65岁退休后还可以再活15~25年，这已经足够长了。你可以仔细考虑长期目标和短期目标，从而降低风险。虽然你不想冒险，但是你必须采取一些措施来保证自己免于破产。

作为一名静心型投资者，你应该与理财顾问商量如何建仓，然后根据总体形势作出决策。理财顾问和理财规划软件会提供一些有用的工具，帮助你确定最佳的资产配置。

一旦确定了符合自身情况的投资组合，你要仔细检查理财计划书，输入各项投资的比例及实际市值，并在后面附上标准差。然后用蒙特卡洛模拟图进行更新（参见第六章），思考下列问题：你是否满意各项结果？你是否完全没谱？如果你不满意，就应该和理财规划师一起调整投资比例，直到双方都满意为止。尽管这个模拟图只是一个示意图，但是它最接近实际情况。记住，你不是在参与什么大型的投资比赛，而是在寻求一个可接受的投资组合，一个符合长期目标并让你思路清晰、心态平和的组合。



管理风格

投资领域有两种主要的思维方式，其争论的焦点是投资应该实行积极管理还是消极管理。主张积极管理的经理认为投资者由于头脑发热或过分乐观，所以高估或低估了一些股票的价值，他们认为优秀的经理和精明的投资者通过长线可以跑赢市场平均水平。相反，主张有效市场假说者认为，所有的投资者都可以轻而易举地获取相同的信息，所以总体而言，没有人能跑赢市场。他们认为，获得高收益的唯一途径是承担高风险。

积极型投资

价值投资是最常见的积极型投资。本杰明·格雷厄姆被视为价值投资之父，沃伦·巴菲特也是这种投资哲学的忠实追随者。本杰明·格雷厄姆最喜欢打的比方是“市场先生”：“市场先生”每天出现在股东的家门口，建议股东以某个价位买入或卖出股票。“市场先生”给出的价格貌似合理，但有时却相当离谱。有时候股东同意他提出的价格而与他交易，有时候则不予理睬。“市场先生”毫不介意，第二天又来了。这个故事的寓意是，投资者

不应该把市场的波动视为股票价值的决定性因素，坚持价值投资的静心型投资者关心的是公司的实际业绩以及它给投资者的分红，而不会过度在意市场的非理性表现。

价值投资型经理是积极型投资者，他们买进和卖出股票是根据他们对公司价值的基础研究。这种研究参照了股票投资经理本人高估或低估的标准，其分析的依据包含以下一个或所有因素：账面价值、高股息率、低市盈率或内在价值计算（期权价格与行权价格之间的差额）。

积极型投资风格还包括以下几种：

- **增长**：投资有成长预期的公司
- **趋势投资**：坚信股票目前的运行趋势还会持续（上涨或下跌），因此买入股票
- **经济附加值**：用营业净利润减去资本投入总成本，对公司进行估值
- **技术分析**：根据价格走势图和交易量的各种投资方法，通常使用K线技术
- **小盘股**：市值较小的公司
- **以合理价格增长（GARP）**：成长型股票和价值型股票的结合



消极型投资

开放式基金或指数型基金是信奉有效市场假说的股票投资经理和投资者所青睐的投资品种。基金份额代表大盘中的股票，而基金的表现也反映了指数的表现。开放式基金的数量多得惊人，有一些基金几乎涉及所有的指数，如股市指数和商品指数。实际上，每一种指数和市场都有与之对应的开放式基金。

开放式基金很有吸引力，因为其交易费用比共同基金和经纪人管理投资组合的管理费要低。但是要注意，开放式基金的买卖是要支付交易佣金的。如果你经常交易，累计佣金就会很高。另外，开放式基金还涉及烦琐的管理和不间断的报税工作，你还得关注分红和利息问题，这些都是投资者要做的工作。

如果有理财顾问帮你打理开放式基金，他们会建议你
你把基金“放入”收费账户中，这些费用会增加账户支出，通常相当于管理账户或共同基金的年费。

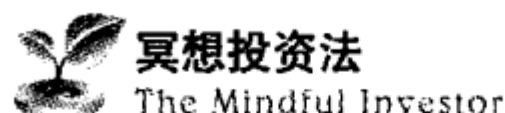
从积极型投资和消极型投资的对比中我们学到了什么呢？当然是静心型投资了，也就是说，你学到了自己最能接受的方式。记住，这是你自己的投资，你必须相信它。重要的是，牢记你可以很容易综合利用这两种投资风格。

尽职调查

不管你选择哪一种投资风格，你、理财顾问及投资公司都一定要尽职调查，以保证你的投资不出问题，避免投资风格出现偏离。（也就是说，要像刚开始决定的那样去管理投资。）如果你采用独立管理组合，你的理财顾问所在的公司必须尽职尽责，这是它们的本职工作。它们必须进行监管，以保证投资经理们按照合理的标准实现良好的业绩，并按照特定的程序来操作。（一段时间过后，可能会出现投资风格的转变。投资组合偏离最初拟定的模式，这时就需要作出相应的调整，以反映市场和证券情况的变化，确保投资符合自己的目标。）它们还要关注管理团队的变化比如重要人才的流失、意外的市场表现数据或投资理念的变化。虽然这些变化没有什么危害，只是投资过程中的正常现象，但是要意识到这些变化并提前处理、防患于未然。

尽管理财顾问所在的公司有规模优势，有专家团队，还有各种社会关系帮助自己获得必要的信息，你也要操心。如果你是自己管理股票账户和共同基金，你更加要小心了。在着手管理账户时，要考虑以下这些问题：

- 你是否定期调整投资组合，使其反映你最初的资产组合？



- 你的仓位是否合适，在必要时能轻松地全身而退，而不会与买入价和卖出价差距过大？
- 你是否拥有充分的研究工具？
- 你会不会用某一个指标来测试你的投资组合、弄清自己的管理状况？
- 你会不会出于某种毫无逻辑的理由而坚持自己的仓位，比如“我要等着股票反弹到我的买入价才卖出”？
- 你是否对自己的投资组合十分有把握，所以也能管理你母亲的账户？你能向她解释你的操作思路吗？
- 因为没有请专业投资经理来管理你的账户，所以你节约了一笔费用。你觉得这样做划算吗？把精力花在别的事情上，你能否赚到更多？
- 如果市场形势不好了，你还能保持镇定、平和的心态与定力，以便作出合理的决策吗？

结语

下面用几段话来总结建立投资组合的话题：

- 保持新手的心态，这一点至关重要。一定要不断提问题，就算你已经问过这些问题，也自以为知道问题的答

第七章 建立可行的投资组合

案。当你再次提出同样的问题时，你会得出全新的、不同的看法。

- 选择多了并不一定会让你快乐。市场上有成千上万的投资品种供你选择，根本说不准哪些是最好的，如果你的投资品种过于庞杂，你就有可能弄不清楚自己的投资状况了。

- 如果有人告诉你，他在市场崩溃时是满仓操作，他一定对别人说过他在市场上涨时是满仓操作。这两种说法都不是真话。

- 不妨定期将一部分收益兑现，如果你的理财顾问问你能否接受 10% 的下跌，你可能会回答“能接受”，而当你的投资组合从 100 万美元缩水至 10 万美元时就不会这么说了。

- 记住，任何情况都是暂时的，世界无时无刻不处在变化中。这样你就能作出合理的权衡，就算你觉得自己作出了一个糟糕的决策，那也只需在下次有机会时改正行动方案并继续前进就可以了。



第八章

与你的投资顾问 形成战略联盟



成功的客户—顾问关系具有源源不断的生命力。理想的顾问精通你不熟悉的领域，能够填补潜在的空白，使你的理财生活更加富有活力。你必须确保你和顾问在战略上形成联盟和互补关系，这样你们就可以为共同的目标而携手合作。

第 1 章

mindful investor

The Mindful Investor

本书是一本关于 mindful investing 的书籍，旨在帮助投资者在投资过程中保持 mindfulness，从而做出更明智的投资决策。本书由作者撰写，内容涵盖了 mindful investing 的概念、原则、实践方法以及其对投资者心理和财务状况的影响。本书适合所有对投资感兴趣的读者阅读，无论是初学者还是经验丰富的投资者。本书由作者撰写，内容涵盖了 mindful investing 的概念、原则、实践方法以及其对投资者心理和财务状况的影响。本书适合所有对投资感兴趣的读者阅读，无论是初学者还是经验丰富的投资者。

客户—顾问关系的最终目标只有一个，那就是使双方在投资上取得成功。成功的客户—顾问关系具有源源不断的生命力，能够促进双方的信任、成效和利益。在良好的关系中，每一个行动都会推动双方的发展。你与人合作会比单打独斗更成功，如果你不相信，只需看看糟糕的客户—顾问关系会带来什么样的后果：他们很快会陷入不利的境地，每一步都会使事态恶化。如果像大多数人一样，你尝过这种关系带来的苦果，你就会明白，必须意识到自己的目标，弄清自己需要采取什么措施来达成目标，以竭力建立有益于双方的关系。

我们通常将客户—顾问关系视为一种小型的战略联盟。根据玛丽亚多年来创建大型企业联盟的经验，我们来看看如何运用她提倡的原则和步骤来选择顾问，并改善你们之间的关系。



理想的顾问精通你不熟悉的领域，能够填补潜在的空白，使你的理财生活更加富有活力。你必须确保你和顾问在战略上形成联盟和互补关系，这样你们就可以为看共同的目标而携手合作。

战略联盟

建立战略联盟是许多公司成功的秘诀，而选择合适的伙伴是联盟成功的关键。正如我们在前文中说过的，公司的策略同样可以用来处理你和顾问之间的关系。

建立成功的企业战略联盟需要 5 个步骤，这一原则同样可以用来与理财顾问建立成功的联盟。

1. 制定战略 你必须清楚自己的目标是什么、你对客户—顾问关系有什么期待，这样你才能找到符合这些需要的战略。如果你没有自己的策略，你就只能跟随别人的战略，这样就很难成功。

2. 选择顾问 花些时间，确保你选择的顾问理解并重视你的战略，而且你和他合得来。很多人过度重视交易的资金问题（比如佣金），其实这是次要的。如果客户和顾问之间缺乏理解和联合，那这种关系就注定要失败。

3. 建立联盟 一旦你找到了愿意与之合作的顾问，那就应该着手细节性工作了。你们必须一起商量如何保持伙伴关系，

包括制订行动计划、规定佣金等。

4. 维护联盟 你与顾问的关系别无其他，就是一种关系而已，这要求你们只有不断维护才能成功。客户和顾问必须保证行动计划的正常实施，目标一致并能顺利达成。

5. 评估联盟 除了跟踪联盟的进展外，也很有必要定期进行反思，以确保客户—顾问关系对双方都有利。不能只关注量的方面。记住，缺乏信任和交流会导致战略联盟的失败。

和所有的人际关系一样，有些战略联盟会以失败而告终。以下缺陷通常会导致失败：

- 缺乏战略。缺乏深思熟虑的战略和清晰的目标，不可能取得成功。
- 缺乏明确的预期。一开始就要明确双方的角色，让大家清楚自己的责任和对方的期待。
- 过度重视联盟的资金问题（比如佣金），导致双方忽视合作过程和成功的重要性。
- 缺乏持续的承诺。当一方失去了兴趣或者觉得自己的需求没有得到满足时，成功会受到阻碍。
- 缺乏有意义的报告。要确保你们双方使用同样的指标来评价这种关系。如果你们当中一方期望短期效益，而

另一方却关注长期利益，那就会有人失望。

评价

建立积极的战略性客户—顾问关系，首先要审时度势。你要么与顾问合作，要么单打独斗，要检验究竟哪种方法适合你，请坦诚回答下列问题：

- 我对我的/我们的策略有信心吗？
- 我信任对方吗（信任通常是长期培养起来的）？
- 我/我们有足够的知识吗？
- 我/我们有充足的资源吗？
- 我能控制形势吗？

如果你对上述问题的回答都是肯定的，那么恭喜你，你已经到了一种十分有利的状态；假如你的回答中有些是否定的，那你得考虑作出改变，更好地满足你的需要。

在你思考自己与顾问的关系时，还应该考虑另外几个问题。其他章节中我们会讨论静心型决策过程（参见附录一），因此，如果你不能立即回答这些问题，那就要去体验决策过程。记住，这些问题要逐一解决：

和顾问有关的问题

- 如果你没有请理财顾问，那么想想：我该不该请个顾问呢？
- 如果你请了顾问，那么想想：我能单干吗？
- 如果你请了顾问，想一想：是不是该换个顾问了？

和投资组合相关的问题

- 我对目前的风险水平满意吗？
- 有没有清晰的投资战略和投资方法？
- 我应不应该寻找降低成本的战略呢？

下面我们给你一些小贴士，告诉你如何促进与顾问的关系，不管是现有的顾问还是即将聘请的顾问。

关系过程

客户—顾问关系的建立一般有 3 个主要阶段，这也是战略联盟过程的主要内容：

1. 见面会，在会上你可以选择顾问。
2. 正式签约，这是建立战略联盟阶段。
3. 不断维护关系，在这个过程中你要维护并评估战略联盟。



见面会

见面会实际上可能是一系列会议。以我的经验来看，我的大部分客户在参加由我开办的理财规划和资金管理培训班上第一次见到我时，就会对我作出评价。如果你正在物色顾问，那么参加这样的研讨班不失为有效的途径，你坐在那儿就能了解理财顾问的产品和理念，也能了解其对他人的态度。

听讲座时要特别注意顾问的形象和声音。倾听顾问的语调能够推断他是一个什么样的人，关注形象和声音就意味着你在专心听讲。注意形象有助于你解读肢体语言和面部表情的信息，注意声音的话你就能听懂顾问所说的话，而不是想当然地认为他说了什么或期待他说什么。不专注的听众通常会陷入一个误区，那就是听话只听一半，因为他们一心想着演讲人下一步要讲什么，而不关心他真正要传达的意思。你要关注演讲者的演讲内容和演讲方式，才能更好地理解他的意思。

实际上，你在此简化应用了外部意识法（见第三章）。要尽力关注当下，如果没有倾听，你会漏掉顾问要传达的意思。更糟糕的是，你很可能会按照自己的想法去编造他的意思。关注当下是一个良好的习惯，因为你不仅能从见面会中学到更多，也会感到更加放松。

趁会议中途的休息时间，想一想到此为止你听到了哪些信

息。这位顾问可靠吗？你希望与他合作吗？他懂得静心型倾听吗？然后逐渐将外部意识转换为内部意识，你的感受、形象和对话空间体验到了什么？因为你用心听了，所以你更善于观察自己对讲座的反应，能以清晰的思路和平和的心态制定决策。如果你注意到顾问并不懂静心型倾听技巧，那可就要当心了。如果你在你成为他的客户之前，顾问就爱听不听，那你签约之后他也一定还是这样。结果，你可能会感到自己在战略联盟中处于次要地位，因为对方并不听取你的意见，你最终也就不再信任他了。要考虑顾问是否将你的最大利益放在心上，你觉得顾问是想控制你还是想提高你？你认为自己可以向他学习吗？你觉得他是否希望你成功并且构建一种双赢的关系？如果不是这样，你们的关系就不会长久。

刚开始时你可能会觉得这一过程过于机械，但是过一段时间就自然了，你的判断力会提高，你也能轻松地作出有效的决策。一旦你真正投入并倾听对方，那见面会就会更加富有成效而且节约时间，让你充分放手去做自己喜欢的事情。

我个人比较喜欢随和、放松并乐于助人的搭档。记住，你要找的不是作风强硬的律师，也不是精明而傲慢的经纪人。你需要的是一个具有聪明才智，能帮助你随心所欲地谈论你的希望和恐惧的人。

与理财顾问第一次在办公室会面时，你必须对他的思维方式和行为倾向作出评估。从理论上说，好的顾问有以下特点：

- 充分尊重别人。仔细观察他对待助理的方式以及助理的反应，当接待员给他打电话告诉他你想见他时，听听接待员的语气。

- 有服务意识。他温和地提问，非常关心和在意你的希望和恐惧，他举了很多例子说明自己是如何在一件事情上不厌其烦地帮助别人的。这时你能确定他理解你。

- 他必须持一种双赢的态度，打心眼儿里认为合作对双方都有好处。口头上承认这一点的人很多，所以你一定要确定他值得信任。如果顾问闭口不提，那么你可以要求他说出他对双赢问题的看法，他说话的语气和肢体语言会透露很多信息，相信直觉，它说明了什么？探索你的感受、形象和对话空间，你会得到很多有价值的信息。

- 他必须知识广博。顾问必须不断通过参加培训、项目和任务发展他的业务水平，如果不继续深造，就很容易停滞不前。你还要问问他最近读了哪些金融类书籍。

- 他必须视野宽广，也就是说，他必须见多识广。要了解他能否谈论本人领域以外的投资方法，对其他经纪人

有没有了解，以及是否有一种宽容的、平和的、不偏不倚的态度。

- 全心全意为每一位客户服务，不以资金大小论人。

记住，假如他以资金大小衡量客户，那你终有一天会被列为小客户而陷入尴尬境地。大多数经纪人都很清楚他们管理的小账户情况，也能随时跟踪其动态。他们与客户组成的团队中，有些客户的资金较小。在这种情况下，如果你不符合最低门槛的要求，那么你应该与其他顾问合作。

如果静心倾听，你就能分辨一个人是否真诚而坦率，确定不要流露出不安和恐惧。这需要训练，一段时间过后，你就能区分什么是你自己的想法，什么是来自外界的影响。想一想，经纪人和你说话时是直率地看着你的眼睛，还是眼神游移不定？他是否想改变你的看法而根本不关心你说了什么，并且一味让你相信他是正确的？这些问题的答案能够清楚揭示理财顾问的个性。记住，你的目的是建立联盟，而联盟是一种关系，你必须感到舒适和快乐。你同一个人结婚的目的不是改变对方，这条原则同样适用于处理与顾问的关系。你无法改变顾问身上令你讨厌的地方，实际上这些让你讨厌的东西只会随着联盟时间的推移而放大，特别是在面临压力的时候。

正式签约

开始与顾问合作之前，建议你们双方共同起草一份正式的协议。这种协议通常叫做投资政策声明，内容大体包括：顾客信息、投资期限、风险承受能力、允许投资的品种、现金流要求、资产结构、标准差以及复核机制（书面报告、季度会面、半年度会面以及年度会面）。

虽然投资政策声明是一个良好的开端，但是这还远远不够。它们通常是一种标准化的东西，缺乏个性，也没有问卷作为根据。这会造成一个后果，那就是将你归入哪个类型都可以。标准的框架和措辞是从退休金文件改编而来的，这意味着投资政策声明表述烦琐、令人难以理解。

建议你多做些工作，将重要的静心原则纳入投资政策声明。和顾问一同浏览一下声明，要求对方作出调整。这样一来，你们的关系就不会定位为服务对象和服务方的关系，而是小型联盟关系，一定要让对方将下列内容写入声明中：

- 合作战略和预期（包括行动计划、具体的职责以及佣金）
- 汇报的细节，这能让你们使用同样的标准来评价你们之间的关系是否运行良好

- 培训和使你投资水平提高的计划
- 理财计划
- 后续沟通方式，定好多长时间见一次面

不断维护关系

除了监管账户，并尽心服务客户外，顾问还应当尽力对客户进行培训，向他们传播新理念，告诉他们如何理顺和加强合作关系。持续的培训不仅对于顾问是至关重要的，对于客户也很重要。在这一静心过程中，顾问及其公司团队有必要不断提升客户的素质，顾问要发现客户在知识和理解力方面的不足，通过培训弥补这些缺陷。

同样，这个团队也有必要想方设法加强客户的素质，使他们熟悉自己的投资组合以及投资决策。清晰的客户声明和网上交流是一种有利的途径，能够引发有趣的讨论。客户询问有关投资组合的问题时不能取笑他们，相反，应该鼓励他们在每个阶段都要求完全知情，原因有 3 点：

1. 客户不应该一直和一个顾问合作，这样会形成依赖性。依赖是一种不可靠的关系，不能保证双方的合作。
2. 客户的知情权能避免顾问利用客户为自己谋利。
3. 在客户知情的情况下，他们就能更好地与顾问协商，从



而更加自信，不断进步。如果顾问肯花时间指导客户，那么一旦他有了什么好主意，就能很快为客户所用。

记住，你的问题没有一个是傻问题，你有什么不明白的一定要问清楚。顾问有责任作出回答，不管你的问题是简单还是复杂。

同时也要记住，顾问是客户的指导员。你是客户，所以你们双方作出的投资决策最后应该由你拍板。说到底，你的资金，你说了算。

你必须听取顾问的建议和他告诉你的一切信息，同时要确保决策真正适合你。除了经常评估你的投资组合外，你还应该评价合作关系，以确保它是有益的关系，有助于实现你的目标。联盟过程中这一阶段最重要的任务是控制你能控制的问题，要心态平和、平静地接受一切；按照顾问的要求作出改变，或者干脆满足于目前的关系，保证在这个过程中你是有意识的、深思熟虑的。

良好工作作风的标志

一旦你找到了愿意与之合作的顾问，就要花时间去观察他的工作方式。如果顾问的工作流畅而高效，那客户和顾问都能受益。通常，一个认真思考如何提高客户能力、如何提高服务

水平的理财顾问有以下 10 个特点：

1. 他为你创建了理财计划。
2. 他撰写了投资政策声明或静心型策略说明。
3. 他准许或鼓励你通过网络查看账户；如果公司制定的客户说明不清晰，他就会教你阅读和理解。
4. 安排定期的会面，不是为了走过场，而是为了聚在一起，根据实际需要制定合理的行动步骤。
5. 在你们会面或通电话时，他会不失时机地对你进行指导，特别是在他特别感兴趣的领域，或者是最近的新闻热点问题。
6. 他有怀疑精神；顾问和客户都必须从计划中筛选出能引发新思维的因素。
7. 他及时给你回电话。
8. 他鼓励客户给相关团队成员打电话，要求处理眼下的问题。你不能给顾问打电话问一些行政方面的问题，也不能向助理询问总体的投资组合策略问题。
9. 在市场发生重大调整后，他愿意花时间来评估你们双方当初的反应。你们当初的冷静或恐慌现在在你们看来简直不可思议，跟顾问谈论这些反应，能够帮助你决定是否有必要调整投资组合的风险水平。



10. 他敦促你制定预算，因为这样能拯救你的理财生涯。

你或许觉得你们目前的关系在某些方面有所欠缺，如果你是客户并为此感到烦恼，不要消极，这徒增怨恨。相反，你要告诉顾问你希望扩展、提高和改变的地方，这样顾问就能帮助你。如果你是顾问，并且希望改善自己的工作方式、提高竞争力和前瞻性，那就着手改变你觉得必须作出改变的地方。

将客户—顾问关系视为一种战略联盟是一种很好的方法，能保证这种关系实现最大限度的成功。创建静心型关系并将其视为一种事业是明智的，能帮助你创造性地处理理财事务中经常产生的情绪。你将能更客观地评价自己的情况，并在合作关系上作出更合理的决策。



第九章 出了问题怎么办？



当感受、形象和对话空间中发生了不愉快的情绪时，我们很容易变得手足无措，渐渐变得失控。我们要将问题各个击破，也就是说，逐一关注每个空间，以更好地理清自己的思想情感，并控制住心灵。当然了，这需要训练，但是你很快就会尝到甜头。

章式集

心念法門圖解

The Mindful Investor

外銀行員與中國銀行家多談，而在此
其間，則以與中國銀行家談話為最，其間
談及許多，如北平之經濟狀況，以及
中國之政治與經濟，以及中國之第一
次世界大戰，其間，其間，其間，其間
其間，其間，其間，其間，其間，其間

尽管你精心设定目标、制订计划，并充满希望，但是问题是无法避免的。有些问题如果处理不当，就会毁掉你未来的财务状况，这些问题包括疾病、身故、离婚或分居、失业、欠债、生意亏损、股市调整以及上当受骗。每一个问题都可以写一本书，我们在此进行简略探讨，并提供一些建议，以使它们对你和你未来财务状况的影响降到最低。

当这些危机发生时，你还可以动用其他资源来评估和提高你的财务状况。比如理财规划师会向你介绍新的预测，与你一道研究行动方案，或许还能给你提供一种视角。会计师能教你如何**通过避税来减少损失**，你的律师也许能帮助你对付可能遇到的法律问题。然而你必须知道，要想在经历重大经济损失后能恢复正常的生活状态，你首先必须处理损失给你造成的内心



痛苦。你必须敢于面对这些问题，不要踌躇不前，幻想别人会替你承担痛苦。

要记住，任何人一生中都会遭遇突发事件。通常，当你经历痛苦或失意时，你会感到孤独，似乎世界上只有你一个人有这样的问題、只有你一个人犯了这样的错误。这种想法是很危险的，因为它通常会导致绝望。要明白，谁都会遇到这样的问题，要想到别人的痛苦，祝福他们。这刚开始看起来会比较奇怪，但是只要你试着对别人抱以同情，你也会对自己抱以同情，这将有助于你在犯错时免于绝望。

也有必要记住，人的一生必然伴随着痛苦、恐惧、忧伤、愤怒、内疚和绝望，它们给我们带来了困难和悲剧。不过这都是再正常不过的，你有这些情感，说明你是正常人。如果你想恢复过来，你必须学会心平气和地接受它们（让这些情感自然而然地发生，不要干扰和抵制）。你的一生不可能避免这些情感，但是你可以用某种技巧来充分体验它们，以防止由于抵制和压抑这些情感而产生痛苦。你会得到净化，逃脱心灵暴政的束缚。就像辛金·杨说的：“生活中的苦难是无法避免的，不过是否感到痛苦却取决于我们自身。”

如果发生了严重的危机，而你试图当机立断采取措施，扭转乾坤，那我们建议你，最好的策略是恢复平静之后再采取行

动，并且要关注当下。受到刺激后尽量延迟反应，你就能更清楚地认识现状，作出更合理的决策。推迟的时间越长，决策就越合理。

这些话听起来很美妙，但在实际中如何做呢？首先要运用我们在第三章介绍的内部意识技巧。当感受、形象和对话空间中出现了不愉快的情绪时，我们很容易变得手足无措，渐渐变得失控。我们要将问题各个击破，也就是说，逐一关注每个空间。如果你做到了这一点，就能更好地理顺自己的思想情感，并控制住心灵。当然了，这需要训练，但是你很快就会尝到甜头。

花些时间来认真地冥想一次，进入感受中心，也就是你眼前或大脑中的思维领域，将意识集中在耳边，或集中在对话发生的场所——大脑。然后，开始有规律地注意这些空间里发生的情况。如果感受、形象和对话是同时产生的，那就只选择其中一项加以关注，然后注意稍后的情形。你会意识到如此练习一段时间后，你会感到放松，最终在面对非常痛苦的体验时，你也能心态平和。如果不能立即见效，请不要灰心，要坚持、有耐心。尽管刚开始练习这些技巧很困难，但是记住，如果不这么做，那么最终会被心灵无情地左右。

如果你发现自己体验到的情感过于强烈，无法从内心进行



关注，那就可以运用外部意识技巧来冥想。动用触觉、视觉和听觉或其分支系统，能让你从外部集中注意力。使用这个技巧你会感到放松，因为它使你关注当下，意识到只有当下才是有意义的，然后你逐渐就能应对生活中的困难。

通常，你一次只能关注一个时间段，关注太多的时间段只会徒增烦恼和恐惧。将注意力保持在当下能使你免于痛苦，大部分人通常都能承受苦难，甚至是巨大的苦难。但是如果我们拒绝苦难（因而感到痛苦），我们可能就会苦不堪言，并忧心忡忡。

尤其要记住，要对自己和善而有耐心。人类是有适应能力的，也是很脆弱的，如果我们对自己和善点，我们就能更自如地应对困难。这听起来不可思议，但正是这些苦难的时刻大大提升了我们的意识，使我们得以成长，进而赋予我们内心的平和。

疾病

疾病有很多种，会对你的经济状况造成各种影响，比如医疗支出、上门理疗费用、因为请假被扣工资以及被迫退休等。投资顾问会帮助你弄清这些问题对你短期和长期的理财有什么影响，上面提到的那些后果会被一一细算，计入你的理财计划。如果你运气好，那计划就能承受风云变化，目标不会受到

影响；否则，你就必须作出决策。如果你缺乏信心或者因为家人生病而忧心忡忡，那作决策就是非常困难的。运用上面的技法让自己慢慢平静下来。

身故

我们将在第十章具体探讨如何规划后事。如果你能熬过疾病这一关，那么最重要的事情就是确保你的经济状况足以让你挺到恢复健康那一刻。如果你已经没有恢复的希望了，那么在接受这种新的情况之前，不要仓促地作重大决定，直到你足够坚强并有信心作出合理的决策。

离婚或分居

人们大大低估了离婚或分居对经济的影响。如果你离婚或分居了，我们的建议很简单：降低对未来的期望。你离婚和分居之前在高档小区有漂亮的房子，如今你可能不得不租住公寓。利用理财计划书来搞清楚各种情形可能导致的结果，这样绝对有利于你确定哪些问题是需要考虑的，就算你觉得造成离婚是你的过错，也要花时间来考虑每一种需要。运用静心决策技巧（参见附录一），帮助自己在作艰难的抉择时保持平和的心态。



失业

大多数人在一生中的某段时间会失业，而所有人都能渡过难关。失业后，你同样应该去拜访理财顾问，设想各种各样的情况，一旦弄清了事实和数据，你就能作出更合理的决策，比如等待公司返聘、另找一份工作或者提前退休。

欠债

如果使用得当，小笔债务是一件好事。毕竟，如果没有抵押贷款，几乎没有人买得起房子，所以我们在这里谈论的是无法偿清的消费债务。我们在第六章说过，5 000 美元信用卡账单会越滚越大，如果你每个月只能还 2.5%，那么你得还 26 年，光利息都要还 7 000 美元。

显而易见，如果你不谨慎使用信用卡，事态很快就会失去控制。

在日常生活中运用静心冥想对于债务管理是非常有用的，通常人们陷入信用卡危机是因为我们谈过的五种障碍：痴迷、忧虑、无知、糊涂和幻想、羡慕和嫉妒以及骄傲。意识到这些障碍，防止自己陷入其罗网，能让你避免由于过度消费而造成信用卡债务。下面给你一些处理债务问题、保持信用评级的小贴士：

- 对账单了然于心。你必须偿还每月的最低额度，否则就会影响你的信用评级。

- 对消费情况了然于心。一定要了解你的信用卡积分，定期核实信用卡报告（可以向信用卡机构索取），看看有没有搞错什么项目，有没有乱花钱的情况。

- 如果你发现自己欠了一屁股的债，那就想办法集中成一笔债务。你会发现，对付一笔债务要比对付多笔债务容易得多，因为债务额度大了，你可以和对方商量降低利息。

- 和债主保持联系。如果碰到无法控制的情况而不能如期还账（比如生病或失业），不要躲起来，幻想债主找不到你——他们会找到你的。你要主动和他们联系，让他们了解你目前的状况。和他们商量有没有什么办法既能保证他们收回债务，又能兼顾你目前的情况。尽早联系他们意味着你有更大的余地，如果你陷入幻想和无知，假装忘记，那么等到事情变得严重了，商量的余地就大大减小了。

生意亏损

大约有 90% 的生意在头两年都是亏本的，因此我们建议不要在理财计划中将其列为资产。把它当成工作，列为通过工作创造的现金流收入。只有在不损害公司利益的情况下，你才能

将其中的投资资产列为固定资产。这样做可以防止你因为生意上的亏损而陷入经济上的困境。

如果你准备出售公司，而企业评估人已经为你评估出了公司的价值，或者已经有人出价了，这时你才能将公司看做资产。这时出于谨慎，你就要将其列入理财计划中了，因为你必须开始计划如何投资并保护这项资产。

股市回调

假使你打开账户，发现你亏损了 $\frac{1}{3}$ 的本金，你肯定会情绪失控。在采取任何行动之前，你必须先控制住情绪。不妨运用我们在第三章介绍的放松技法。慢慢坐下或躺下，全神贯注于呼吸，均匀而缓慢地吐纳，从 1 数到 3 或 4，找到适合自己的节奏，然后进行练习，直到你平静下来为止。除呼吸练习之外，你还可以运用我们在第三章介绍的身体放松技巧。首先放松脚，然后自下而上放松每一个身体器官，直至头部。同样，你不妨运用第三章介绍的内部意识技巧和外部意识技巧。

一旦放松下来，情绪稳定了，你就能更好地倾听投资顾问，而不受恐慌情绪的左右，从而作出合理的决策。你同顾问形成的合作关系（参见第八章）能让你十分熟练地评估和对付这一情况，就算不采取任何措施也能达到目的。一旦尽可能对

所有情况都进行了分析，你就要能决定是否该卖出股票。这时，静心决策法（参见附录一）能帮你作出最好的决策。一旦你平静而细心地考虑你的情况，你就能作出满意的决策。通常来说，如果你计划的初衷是坚持自己的目标，而用蒙特卡洛模型图计算后表明你能成功，那么灾难发生时你依然能坚守，直到形势稳定为止。记住，卖出股票并不是你最终的决策。卖出后你又得决定是否重新入市以及何时入市，这是个艰难的抉择，而且成本很高。

在理财规划和投资多元化的相关部分，我们讨论过标准差，它能帮你预测到 95% 的市场走向。不过，这只适用于 95% 的情况，还有 5% 的情况是我们无法预测的（也就是说每隔 20 年，市场就会超出我们的预期）。毫无疑问，这时候你平和的心态，即平心静气地接受感受体验（感受—形象—对话体验）的能力受到了考验，如果你焦虑到了极点，那就要毫不迟疑地让理财规划师在规划书最后部分说明你当前的状况。如果这些数据表明你的计划将要失败，你就必须调整支出和退休日期，以增加成功的机会。这样做至少是从实际出发作出的调整，而不是出于恐慌或迷信。如果你清楚自己面临什么问题，你就会获得内心的平静。

诈骗

在所有亏钱的情况中，受骗是最残忍的。这种亏损对当事人的伤害更大，其原因不是市场的波动或时机问题，而是有人故意把你的钱骗走了。有时骗子们居然会以暴力相威胁，这令受害人感到耻辱和难堪。这一点我是深有体会的。我上学时有一年暑假在一家宾馆打工，我遇到一个衣着整洁的男子，这家伙自称以前在一位著名爵士家当过家仆。整个夏天，他向我编造了一个很长的故事，说他如何遇到一位护士，又是如何追求她，又说他们准备秋天结婚。一天，他对我说他得在前台预存一点房款，否则他就不能住下去了，但他忘记去银行取款了，所以想向我借点钱住到第二天。我毫不犹豫地把钱借给了他，因为就在几周前，他在更衣室的地上“捡到”我装有工资的信封，并还给了我。自此我对他产生了信任，愿意借给他钱，哪怕数额是我工资的 $\frac{2}{3}$ 。不幸的是，他用同样的手段欺骗了其他 12 位宾馆工作人员。之后我们就再也没见过他，我们的钱也打了水漂。我觉得在这件事中，他用“拾金不昧”的手段骗取我们的信任，顺利地麻痹了我们，然后才如此容易地骗取了大笔的钱财。这个故事说明，虽然我们觉得骗子一定会露出马脚，但实际上未必如此。

庞氏骗局

这种骗局的运作方式是把投资者甲的钱以利息或收益的形式支付给投资者乙，最近这种骗局又有重新抬头之势。实际上它从不曾绝迹，但很多是近年来才曝光的，因为大批投资者需要收回资金来弥补市场亏损和补仓。资金的大规模赎回导致这种骗局轰然崩溃，骗子必须依赖稳定的现金流来支付早期的投资者。

庞氏骗局成功的另一个伎俩是骗子们用大额的分红或赢利返还投资者早期的部分或全部投资。操纵骗局的骗子能轻而易举地付给你这点儿钱，他只需挪用新“投资者”给他的资金便可。这样一来，你毫无疑问还会再来赚这种便宜钱。紧接着，你对骗子产生了信任，认为这种投资是可靠的。麦道夫诈骗案就在 2009 年的新闻中占了很大版面，其数额大得惊人，不过，更常见的是小数额或中等数额的骗局。

如果你觉得目前参与的某种投资有庞氏骗局的味道，你就应该着手调查。问问自己是否真正了解他们是如何创造收益的，记住我们的原则：投资类型主要有股票、债券和现金。你现在参与的这种投资是否可以归入其中的某一类？如果可以，那么问问它为什么能创造出比同类投资高得多的收益。然后，在你打算再度投资时，多打听打听，特别要请会计、律师和其



他理财顾问参谋一下这种投资及其报告，请教专家它是如何运作的。如果他们解释不清楚，你也弄不明白是怎么回事，那最好别参与。如果某种东西太好了而显得不真实，那它一定是假的。

电信诈骗

小时候，你父母或许告诉过你不要和陌生人说话。是啊，我要再跟你讲讲这个道理。陌生人打来一通电话，发来一封电子邮件，绝对绝对不可能——再说一遍，不可能——送给你什么礼物。天上不会掉馅饼，也没有免费的午餐。在大多数诈骗案中，对方都会要求你汇款，提供你银行账户的信息（他好给你存入一大笔钱），或者提供你的信用卡卡号，以支付税款或管理费。哇，现在你的现金变成了他们的现金，你的银行账户变成了他们的银行账户，你的信用卡变成了他们的信用卡！

作为一个正常人，由于工作的关系，你得帮助和信任别人，对他们彬彬有礼。人与人之间的信任是成千上万年才培养起来的，我们的社会有了信任才能运转，但是这也给一些骗子以可乘之机。如果你不对他们加以防范，开口和他们说话，他们就会成为病毒——无法清除的病毒。

如果你没有被骗过，说明你没有和骗子说过话；如果你被

骗过，很不幸，你还会被骗。任何人都有可能陷入精心策划的陷阱，如果你有压力、生病了或者感情用事，你的防范意识就会降低。这时如果你拿起电话，或者打开电子邮件，就极有可能被骗。

正确看待亏损

正确看待亏损是很重要的，没有人愿意亏损，但是花无百日红，再说一遍，花无百日红。万物皆在变，我们迟早会遭遇亏损；你有赢利，也会有亏损，如果你经历了黄金时代，记住，这迟早都会结束的。比如，我们在2008年秋季就见证了市场的崩溃。相反，如果你现在正遭遇最困难的时期，只要你知道这也会过去的，你就能挺过去。这一切不仅会成为过去，而且随着时间一分一秒地流逝，它正成为过去。

万物皆在变、无一永恒的观点不是大谈乐观主义，而是说要勇敢面对现实。谁都会遇到亏损，认识到这一点能让我们放松心灵。培养静心和心态平和的技巧能够帮助你熬过困难的时期，控制自己的心灵，从而获得成长和自由；紧接着你会获得深深的宁静，一种不可思议的、不受万物约束的自由。你很快就会认识到，你不需要万事都来顺应你的需要，你自然而然就能体验到那种你与自我、与身边万物交流而产生的极乐，这



就是真正的自由。本章只是粗略介绍了我们可能遇到的突发事件，但是无论如何，只要你运用正确的技巧，加上经常性的练习，使静心冥想成为生活中雷打不动的一部分，你就能实现内心平和与优雅，克服一切逆境。



第十章 为未来规划



通过冥想我们知道，当你局限于个人生活而裹足不前，那么奉献自我不啻为一条出路。这样做常常能唤醒内心的一种意识，那就是你离不开那个更大的集体，而个人能够深刻影响他人的人生。给予行为能改变你的世界，使你的人生变得完满。

第 1 章

冥想与冥想

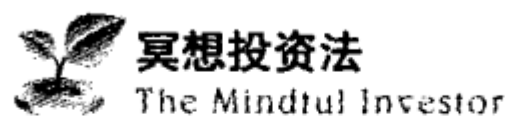
The Mindful Investor

冥想是一种通过训练，使注意力集中在当下，从而达到内心平静和专注的状态。冥想可以帮助投资者在复杂的市场环境中保持冷静和理智，从而做出更明智的投资决策。冥想还可以帮助投资者提高自我意识和情绪管理能力，从而更好地应对市场波动和压力。

难以想象，但千真万确——终有一天你会离去。所以在去世前你需要处理两个财务问题：一是用保险替代你对家庭的经济贡献，二就是立遗嘱。居住地不同，具体情况也不同，所以一定要咨询相关的专家，寻求指导。我们在此给你一个总体的指南，帮助你考虑如何规划这些事务。

人寿保险

你去世之后，你的配偶、子女和你捐助的慈善机构会怀念你在经济上对他们的贡献（当然也会怀念你本人）。你首先应该考虑的问题是他们到底在多大程度上看重这份贡献。在理财计划书上将你去世的日子改为明天，这时你的收入停止了，但是还欠下一笔税款未付。你会发现家庭总体经济状况迅速改变



了，而且通常是变糟糕了。然而，如果有了足够的保险金，你就会发现家庭经济状况不会有太大的变化，或者说根本没有变化。如果你担心投保额不够，那就试着通过理财计划书设想不同的情形，直到确定了合适的保险额为止。

如果你尚未制订理财计划（不过我们建议你务必制订），你很快就可以从网上搜索保险计算器，发现许多网站都可以帮助你计算出所需投保的金额，或者你也可以利用下面介绍的“拇指法则”。

保险金计算

一年总收入的 70%~80% × 你 希望继续为家人创造收入的年限	=	_____
一年大概的教育支出 × 孩子 的人数 × 4 年	=	_____
最后的纳税额	=	_____
抵押贷款和打算生前还清的债务	=	_____
你希望捐赠给慈善机构的金额	=	_____
丧葬费	=	_____
小结	=	_____
减去		
个人名下的流动资产	=	_____
目前人寿保险金总额	=	_____
保险金缺口（约）	=	_____

如果你的保险金额不足，那我们建议你联系三家保险公司，请求它们评估你目前的情况，并给出报价，然后拿着报价去找国际金融理财师或规划师，或者干脆拿出理财计划书，将每家公司的报价输进去，并且把保险金本金放入“支出”一栏。虽然足够的投保额很重要，但你也要保证自己能轻松地支付保险金。

人寿保险主要分为三类：定期人寿保险、终身人寿保险和综合性人寿保险。你每到一家保险公司，就让对方就每一种保险给出报价。

定期人寿保险 是最便宜的险种，你只需要购买一段时间的保险，比如说 10 年。保险到期后，如果要续约，保险金就要上浮。

保险到期后你可以根据自己的情况终止保险或支付更高的保险金（根据你此时的年龄），可以延长至事先决定的日期，也可以考虑办理新的定期保险（同样视你此时的年龄而定）。如果是第三种情况，你需要再次办理核保手续，就像首次投保一样。通常这比续保要便宜，但是在确定自己符合新保单条件之前，不能马上终止之前的保险。同时，还要明白，新保单的最初几年是有限制的，比如说它对保期头两年自杀的情况作了相关的规定。



终身人寿保险 是一种永久性保险，只要你按要求支付保险金，它就一直有效。终身保险还包括储蓄部分，你支付的保费通常要超过保险的实际成本，而且超出部分归入储蓄，最后你会存到足够的钱，保费则从中扣除，不需要你自己掏腰包。在某些情况下，你可以用储蓄作为抵押来贷款，但是不能取现，否则保险就终止了。

综合性人寿保险 类似于终身保险，只不过储蓄分成了两个部分：一是储蓄款项，用来储存现金以支付目前和将来的保费；二是投资款项，用来储存现金以作为未来投资的本钱。综合性人寿保险有避税的好处。

如果三家保险公司都拿不出你能接受的方案，那就多试几家。很多人购买保险是因为他们觉得自己占用了业务员的时间，因此欠他们人情。其实只要你实话实说，他们会知道你想看看其他的方案、听听其他公司的报价，你就没有义务一定要购买保险。业务员卖出了一份保险，那等于得到了补偿。况且，他们本应该准备更多的报价，而不是险种。

当心“不需要体检”的保险政策，它所针对的往往是退休人员，目的是为弥留之际的花费投保，这种保险通常是保费高、收益少，所以一定要仔细阅读条款。尽管不需要体检，但是如果你死于投保前就患上的疾病，你的保险就无法覆盖。

伤残保险

伤残保险是从你的收入中扣除的，通常是收入的 60%~80%，以防你因疾病或工伤而丧失劳动能力。伤残保险分为两种：短期伤残保险和长期伤残保险。长期伤残保险通常在短期伤残保险到期后办理，用人单位提供的福利计划中，大多数人都有某种伤残保险，但是这些计划通常是不够的。分别与三家保险公司谈谈你目前的保险状况，而且很有必要咨询专业人士，因为这种保险极为复杂，有合适的保险至关重要，这能防止出现经济困难。

本·斯泰恩在《纽约时报》上发表了一篇题为《销售行业注意事项》的文章，讨论了他在伤残保险方面的个人经验：“很多年以后，一位保险销售员找到我的妻子，向她推销伤残保险。我把他奚落了一番，‘我妻子身体这么健康，她变成残疾简直就是天方夜谭。’‘不错，’他说，‘我们也是这么想的。正因为如此，保险才卖得这么便宜，假如她真的残疾了，她得到的赔偿金却是非常丰厚。’于是我买了这个险种，后来我妻子有一段时间残疾了，赔偿金确实很丰厚，我们确实需要购买这份保险。”



重疾险

被保险人患上保险中规定的某种疾病（如癌症、心脏病或中风）后，重疾险（又叫生活福利）会给被保险人支付一大笔钱。和人寿保险一样，重疾险有一个条件核实程序。在签订保险之前，要对你的健康状况进行评估。重疾险的赔偿金非常丰厚，而且灵活性大——用来支付家庭开支、医疗费用等都可以，因此非常有用。

立遗嘱

立遗嘱大概是你一生中要写的最重要的文件之一。在遗嘱中，你要说明自己希望在去世后如何分割财产。遗嘱对你的配偶、子女、生意伙伴以及你捐助的慈善事业影响深远，而且政府理所当然要从你的遗产中取走属于它的那一部分（遗产税）。

本书告诉你的一个重要的道理是，立遗嘱时应该聘请一位富有经验的房地产律师进行咨询。在这个重要的问题上，没有专业人士的建议是不可想象的。要充分利用你们会谈的机会，取得以下成果：

- 列出财产清单
- 大致计划你希望去世后如何分配财产

- 准备几份保险单复印件
- 列出你所信任的人员清单，由他们来执行你的遗嘱、
接手经营和分配你的财产

在通常情况下，执行遗嘱的工作可以委任给你最亲密、最信任的亲戚朋友，他们反过来也会信任你，并将你的事情处理得妥妥帖帖。执行遗嘱是一项耗时的工作，因此这绝不是你能胜任的。作为静心型投资者，你只需要关注文件即可。整理那些没用的旧文件，比如，假如你的文件柜里堆满了旧的证券资料，将它们放入你在证券公司的账户。理财顾问会研究这些文件，搞清它们是否还有用处，否则你的遗嘱执行人在你去世后还要浪费很多时间来核实它们的价值。同时还要清理银行账户和证券公司账户，并尽量弄清你财产的原成本基数，并且要有文件备份（如交割单、房地产买卖合同等）。如果你花钱修缮了房产，也一定要清楚备案。咨询一下会计，询问如何申请最后一笔返税，如果你有自己的公司或家族企业就更要如此。这些工作能为后续工作节约时间，也会省去很多麻烦，同时有利于避免成本高昂的税务稽查。

我建议，在选择受益人特别是当选择的受益人是子女的时候，最好的办法就是一碗水端平，尽量将所有财产平均分



配。虽然从经济上扶持子女是人之常情，特别是某个孩子过得很潦倒，但你绝不该这样做，因为这样会引起子女之间的嫉妒和怨恨，他们会认为这等于惩罚成功的继承人而奖励没出息的子女。并且要记住世事难料，某个孩子现在家大业大，配偶也很有钱，过得很成功、很幸福，但说不定哪一天就失去了配偶，日子过得很艰难。假如你平均分配财产，他们将大大受益。相反，今天穷困潦倒、无所事事的孩子说不定哪一天就开发出有史以来最成功的电脑游戏，变得非常富有。真的很难说。

不要过于担心后事，以免垂死之际还什么事都要管、什么人都想管。只需根据你现在了解的情况尽力去做，然后放松心情。多年前我和一位会计合作搞了一个培训讲座，讲的是如何将小木屋变成家庭基金。一位听众说：“我很担心自己死后家人会为小木屋而争吵不休。”那位会计用他典型的英国式的回答告诉她：“夫人，你去世后什么都不用担心。”说得太对了。

更新遗嘱

如果发生以下情况，你的遗嘱会自动失效，那么你应该考虑重新立遗嘱或更改遗嘱。

- 再婚、分居或离婚
- 配偶身故
- 遗嘱执行人身故、丧失执行遗嘱的能力，或不愿意

执行遗嘱

- 某个受益人身故
- 子女成人了或结婚了
- 遗嘱中的某项财产已经不存在了
- 税率和总价值发生了重大的变化
- 你决定提前将财产赠与受益人

如果发生了其他情况，那就请找律师来商量对策。

生前遗嘱

生前遗嘱是一个你活着时有效，但在受伤或生病时就失效的合同。生前遗嘱规定的是在医学技术能够通过非正常手段延长你生命的情况下，你希望在死后达成的愿望。它将告诉医护人员在什么情况下该结束你的生命，所以立生前遗嘱时一定要非常具体。

在美国，每个州对生前遗嘱的规定都不一样，加拿大各省的规定也不尽相同。你应该咨询法律专家，确保你在合法的前



提下准确表达了自己的意愿。律师也可以为你草拟文件，这有利于确保文件的合法性。

信托

如果你的子女身体残疾或缺乏自理能力，你也许需要建立信托以便在去世后通过信托来解决他们的生活问题。首先要考虑委托什么人来做这件事。由于你委托的责任重大，所以可以考虑委托信托公司来管理基金。这种选择可能成本很高，但是有时候聘请专家是比较合理的选择。

在为身体残疾的子女设立一项信托时，规定一些特殊的细则是有用的，因此一定要咨询法律专家，以便在更多的细节上形成明智的判断。

设立专项信托还有其他很多种原因，因此信托也有很多种类，最常见有以下两种：

遗嘱型信托

如果你的继承人在某个年龄以下（由你指定，比如说 25 岁），你可以设立一个在你去世后生效的信托。留给继承人的财产由信托来保管，直到他们到了指定的年龄。在此之前，你也可以通过信托向其发放生活费以应付日常之需。一旦他们到

了指定年龄，他们就可以继承剩下的一大笔钱了。

信托的管理成本很高，一旦管理不当，处理受益人的要求和诉讼问题时很容易出差错。所以，个人接受委托人的委托时一定要谨慎。虽然收费高，但是信托公司通常条件更好，能够管理好正式的信托。

配偶信托

配偶信托通常是二婚情况下制定的一种信托。委托人通常希望他的新配偶享受资产收益，比如出租房产和投资所得收入，但是他希望财产最终留给他自己的孩子。在这种情况下，资产由信托人管理，直到配偶去世为止，然后财产就会分割给委托人的子女。可以想象，这里面涉及的法律问题很多，在某些情况下，一些信托条款违背了与家庭事务相关的法律规定，引发大量矛盾和欠税。因此我们建议你寻求专家的建议，谨慎行事。

慈善捐赠

人生短暂。就像伦纳德·科恩说的那样：“我们是那么微不足道。”归根结底，能被后人所铭记的是你影响了多少人的生命；当你离开时，是否让世界变得更美好；你是否减轻了别



人的苦难，是否竭尽所能改变世界。

如果你希望留下某种用做慈善的遗产，而且这种想法符合你的个人使命宣言，那么遗嘱和保险可以为你提供最后一次行善的机会，用你的财产设立以你名字命名的慈善基金。

慈善捐赠是使人生意义得以丰富的重要途径，给予是一种悖论行为，你给予的同时也在获取。我们都听说过“千金散去还复来”，“付出多少就得到多少”。乐善好施乃人之天性，很多人通过自我奉献获得了最大的快乐，无论他们奉献的是时间，还是金钱。

通过冥想我们知道，若你局限于个人生活而裹足不前，那么奉献自我不啻为一条出路。这样做常常能唤醒内心的一种意识，那就是你离不开那个更大的集体，而个人能深刻影响他人的人生。给予行为能改变你的世界，使你的人生变得完满。

给予等于承认个人和群体之间是互相依赖的，这是慈善事业的基本要义——影响他人的生命，无论是陌生人还是熟人。花些时间静静地思考如何让别人记住自己，在你去世后如何照顾你家人的生活，这是很重要的。不管你是做慈善还是照顾家人，想到自己已经作了必要的安排，你就能获得内心的平静。



1785 年的一天清晨，微风吹拂，苏格兰伟大诗人罗伯特·彭斯突发灵感，写下了这些诗句：

和我相比，你还算有福气，
只是眼前影响了你。
但是噢，我眼睛回顾过去，
多么惨淡的光景！
往前探望，我猜疑，我恐惧！
虽然我还看不清！^①

① 采用了袁可嘉先生的译文。——译者注





彭斯的犁只是掀翻了一只小老鼠的巢穴，让它暴露在刺骨的寒风中。那一刻他意识到，即使是身遭厄运的老鼠也比他幸运，因为老鼠是自由的，而且它只关注当下，但彭斯却活在绝望中不可自拔，他总是眷恋过去、担心未来。

很多人练习静心冥想是出于一种单纯的初衷：“我不能按目前的这种状态生活下去了。”这当然是对我们财务状况的一种简单描述，缺乏内部意识和外部意识导致了这次金融危机。为了找到归途，重建坚实的财务基础，我们所有人都必须努力提高意识。

尽管我们鼓励你运用本书介绍的各种技法，但是要记住，哪怕是很细微的变化也会产生巨大的影响。理财计划可以证明小小的改变会对你的财务状况产生巨大的影响，同样，提高自我意识和对周围事物的意识也能大大改变你的人生。在打一通麻烦的电话或作一个决策之前，来一次深呼吸，稳定自己的情绪，这对你也大有裨益。你的意念会更集中，你会更放松，对眼前情况的认识也更深刻。

如前所述，本书旨在帮助大家实现更完满的生活，减少个人生活、职业生活和理财事务中的痛苦。应用本书介绍的策略能改善你的健康、减轻压力，使你心态更平和、富有定力。如果你以平和与静心的力量来规划理财，你将能理清自己的目



标，坦然而诚恳地理解自己的意愿和能力，以实现你的目标。
这本书不是劝大家逃避现实，而是教大家走进现实。一旦你能
面对现实情况，坚定不移地追求目标，用平和的心态去处理问
题，你将能够顺利实现内心的平和并取得资金的安全。







静心型决策

静心型决策是一种将静心冥想训练融入日常生活的实践方法。人一生当中会作出无数个决策，有些决策几分钟就搞定了，而某些决策则需要好几年。掌握下面的技法，你将学会在决策过程中运用静心冥想法。

这一技法的首要目的是将决策视为培养静心的过程，其次是帮助你作出更好的决策。

这里说的静心冥想决策过程是由相龙·斯科特开发和编写的，它包括4个步骤：定义、探索、顺势而为和融入其中。

定义

定义的意思是确定决策在三个主观空间——感受空间、形

象空间和对话空间——的大致反映。这一步骤的目的在于通过了解选择如何呈现为感受、形象和对话，从而弄清你的决策到底是怎样的。这样一来，你就能知道自己该重视什么、不该重视什么，以三个主观空间为参照系考量每个抉择，这一简单的过程通常是一种深刻的体验。

探索

探索指的是在第一个步骤的基础之上，积极地探索你的决策在三个主观空间中的各种表现。这一步骤的目的在于创造或作出一个令你满意的、深思熟虑的、平衡的决策。

顺势而为

顺势而为的意思是静观三个空间，使其发挥决策作用，然后耐心等待，不强求某种结果。这样你就能触及某些未知的内部意识，悟出合理的决策。你能观察这些空间那种活跃或静止的状态，只需将第一步得出的结论分别带入每一个空间，然后观察其情况而不必在意有没有结果。如果冒出来一个决策，且经过了充分的确认，就把它作为融入决策的基础。

融入其中

你或许已经有了一个决策，现在要投入其中。首先全神贯注于愉悦感，从决策过程中获取最大限度的快乐。我们在第三章讲过，愉悦感指的是感受空间中那种愉快的感觉，比如你微笑时面部的感觉。你以前决策时总是感到焦虑、沮丧和担忧，现在你应该释放自己，去体验决策过程中的愉悦感了。这个方法能够激励你从决策中获得满足感，并将决策融入对未来的积极态度中。有了积极的体验，你将决定付诸实践的行动过程就容易上手了。

如果这样还不能形成决策，那你就可以回到前三步中的任何一步。

1. 回到第一步，再次清楚定义你的决策，这次的定义很可能完全不同。

2. 你也许认为自己需要更多的信息来进行抉择。努力去获取信息，一旦成功便从第一步开始。

3. 你也可以暂停静心决策过程。如果是这样，那你要集中意念想“我不知道怎么办”，重在心平气和。第三章我们讨论了“我们并非无所不知”并接受这一事实的经验，运用这些技法，你应该致力于用平和的心态来处理所有的问题，无论它是令人愉快的，还是令人不快的，抑或是令人迷茫的。这样做能

这一方法最重要的技巧是培养平和的心态，接受“我并非无所不知”的事实。如果不确定该怎么办，你就会感到烦躁，但是用平和的心态来处理这种心理状态最终比任何决策都要有用，因为你确实有所不知。在迷茫的状态下培养平和的心态，这对大脑是极为有益的，就像在有把握的状态下培养愉快的感受一样有益。

```

graph TD
    Start([开始]) --> Define[/定义/]
    Define --> Explore[/探索<br/>对话 · 形象 · 感受/]
    Explore --> Flowing[/顺势而为<br/>对话 · 形象 · 感受/]
    Flowing --> Integrate[/融入其中/]
    Integrate --> Collect([收集信息])
    Integrate --> Redefine([重新定义])
    Collect -.-> Define
    Redefine -.-> Define
    Integrate --> End([结束])
    Integrate -- "注重平和的心态" --> End
    Integrate -- "注重愉悦感" --> End
  
```

→ 192

不该买辆车。他没有车也不想买车，但是他不想骑自行车上班，那样会迟到、奔波，还会淋雨。他坐下来运用静心决策流程，试图弄明白买车是不是最好的选择。

他定义了可能的行动方案，他只关注两种行动方案：“要买车”或“不买车”。他想：“好吧，这就是对话空间。现在来看看形象空间。”他将注意力转移到形象空间，希望在那里发现决策的简单表现形式。他想象自己开着车的样子，然后想象自己没车的样子，每种情况有一个形象就够了。“好的，形象空间只花了 20 秒钟，现在来看看感受空间吧。”他明白自己只需要在感受空间中找到行动方案的最简单和最清晰的表现形式，他将注意力转向感受空间，发现自己想到买车时既激动又焦虑，想到不买车时既放松又有压力和紧张。“很好，”他想，“不出两分钟我就完成了第一步，并且已经发现了之前不了解的情况。”

紧接着他分析了这些行动方案，并进行了定义，继续思考和感受。他花了大约 5 分钟时间在大脑中讨论了这两个选择，又花了 5 分钟时间来想象两种行动方案可能导致的情形，然后花了 3 分钟时间来运行已经探索过的谈话和想象，从而启动感受空间，并体验简单的感觉和复杂的感觉。

“很好，”他想，“在这 15 分钟内，我已经弄明白了我的选



择，准确地定义了两种行动方案。我仔细倾听了内心的声音，当它们停止的时候，我能听到更有意义的对话。我仔细想象了行动方案，现在我明白了这两种方案会导致什么样的后果。在这件事情上我是相信感受的，我明白这感受的意义是什么，也明白我为什么会有这样的感受。现在继续下一步吧。”

然后他放手让三个空间自行运作，他很吃惊地发现对话空间很安静，只简单地说了一句：“不错。”想象空间空空如也，只是轻轻动了一下，这有助于他放松身心。感受空间十分强大，他坚信自己不会像以前那样经常开车。这个过程总共只花了5分钟。“太有意思了，”他想，“过去的20分钟收获可真不小。”

他意识到自己要买一辆车，他将会仔细计算自己用多少油，每个月开多少里程，骑自行车又骑多少里程。这样一来，他就能做到两全其美，也增加了自我意识和对生活的控制。他沉浸在良好的感觉中，设想自己作出了这个决策。

接着他就到网上看车，再次运用这个决策流程。他意识到自己需要收集更多的信息，弄清了在决策之前自己需要了解的情况，然后尽力去了解。

他回到这一流程，确定了两款车，一款是Aquus，另一款是Begwa。对话空间的情况一清二楚，Begwa虽然是辆二手车，但比Aquus要好，不过感受空间排斥这辆车。他无法作出决

定，为消除疑虑，他静下心来，然后出门去试驾。试驾 Begwa 的感觉很棒，于是他决定听从对话空间的意见。他和经销商谈妥了价格，可是到了最后一刻，感受空间又开始排斥 Begwa，他内心很纠结，于是放弃了交易。他离开时很尴尬，不过很自信，因为他是以平静的心态来处理犹豫不决的情况的。

他再次运用决策流程，发现感受空间比对话空间清晰，因此他坚持了放弃 Begwa 的决定，作出了最后的决定。他感到非常愉悦，买下了 Aqqus，他对这辆车非常满意，最后他发现这辆车非常适合自己，这是他当初没有想到的。

但是对话空间还不放过他，感受空间告诉他别理会 Begwa，但是对话空间却嚷嚷着说 Begwa 很划算。他再次运用决策流程，在“定义”这一环节循环往复了好几番，回到起点不断重新定义，最后他明白了对话空间的定义是“我彻底放弃 Begwa 了”以及“我没有放弃 Begwa”。接着，他以后一种定义为起点将整个过程运行了一遍，尽管不放弃 Begwa 看起来有些不可理喻。

他想起姐姐说过她想买一辆新车，他怎么把这事儿给忘了。他庆幸自己没有痴迷于某种方案，而是进行比较，发现合理的方案。

他给姐姐打了一通电话，她激动万分。她的车旧了，非常



耗油，所以她准备换一辆小排量的。她到城里试驾了他物色的那辆 Begwa，之后她告诉他，试驾过程中车子有异响，她把车开到了修理店，修车师傅发现引擎有问题——要修好的话得花几千美元。她很吃惊，于是把车开回了经销店，还把对方狠狠教训了一番。她问弟弟是否听见异响了，他说他没有听到，不过他好像感觉到了。他在主观体验上培养的平和心态如此有用，对此他又一次大为惊讶。

他俩一致认为 Begwa 牌子不错，不过她很快找到了一辆更好的车，她买下了车，非常满意。“哇，”他想，“由于我作了细致而系统性的决策，我买到了我需要的车，姐姐也买到了她需要的车。我干得太漂亮了！”





如何作预算

一提起预算，人们就感到害怕。作预算看起来挺麻烦，但是正如我们在本书的正文讨论过的，预算是成功理财生涯中不可或缺的部分，因为它能揭示存在的问题，帮助你确定投资选择和生活方式选择，让你在力所能及的范围内自信而开心地花钱（用来享受的支出）。预算不需要做得过细，也不需要太严格，毕竟，预算只是一个工具。我们建议你写下自己在某一段时间内的收入和开销，以便意识到共存的机会和问题。

预算可以告诉我们需要改变哪些生活方式，或许你看看自己的预算就能发现。如果戒烟了，你就会有足够的钱去度假；或者不下馆子了，这样就不必一周工作那么长时间了。你也许



会吃惊地发现自己其实还可以多花点儿，只是不清楚情况，害怕超支，所以不敢放开手花钱。

静心意味着敢于面对现实，找到悦纳自我和改善生活的途径。抱着这个目的去作预算，列出你想做的但不一定负担得起的三件事，比如：

- 一年一次无忧无虑的假期
- 成为健身俱乐部会员，享受更昂贵的、更健康的饮食
- 减少工作时间
- 每年一次温泉旅游
- 每4年换一辆新车
- 换一个大房子
- 重新规划银行存款
- 每周和朋友们聚餐一次

这样一来，你在制定预算的过程中，头脑中想到的都是些愉快的事情，于是你就会有很多减少支出、实现目标的点子了。

预算

收入	
工资	
养老金	
红利	
利息	
经商所得（净收入）	
总收入	
扣除	
与工作相关的支出	
个人所得税	
工作旅行	
医疗支出	
工作服	
公务餐和快餐	
净收入	
家庭支出	
租房	
购房	
抵押贷款	
财产税	
水电费	
水疗	
网络费	



(续表)

电话费	
油费	
卫生和草坪服务	
汽车保养和维修	
移动电话费	
电脑/网络服务	
保险	
警报监控	
游泳池保养	
家具	
生活费	
杂货（日常开销）	
特殊场合、假期（每年或每月）	
零食、咖啡、糖果	
娱乐	
购书	
报纸杂志	
下馆子、看电影、看戏	
酒和其他	
香烟	
彩票、打牌	
度假	
孩子和孙子的体育用品	

(续表)

会员费：网球、壁球、高尔夫等	
俱乐部聚餐、饮料、招待费	
体育装备	
运动、旅游	
杂项	
孩子的帐篷	
孩子的零花钱	
送礼、明信片	
宠物（粮食、看兽医、保险、玩具、狗屋、旅游）	
买药、医疗费、看牙医	
现金支付的医疗费和牙医费	
维生素	
按摩、物理治疗、健康俱乐部、普拉提健身运动、瑜伽	
衣服和美容美发	
大人的衣服	
孩子的衣服	
理发	
足疗、修甲	
化妆品、化妆用具	
理财	
人寿保险	
伤残保险	



(续表)

重疾险	
储蓄	
捐款	
会计费、法律服务费用、顾问费用	
消费利息（信用卡、信用证、学生贷款）	
教育费用	
私立中学费用	
继续教育	
大学费用	
汽车和旅游	
汽车贷款	
每月还贷	
汽车保险	
保养	
油费	
过路费、停车费	
地铁、公交和火车	
其他	
二次财产附加费用	
孩子的抚养费、赡养费	
其他	
总支出	

附录二 如何作预算

用总收入减去总支出，等于盈余（或赤字）。既然你已将所有项目都写下来并进行了分类，那你就可以开始仔细考虑和计划了。通常需要考虑的问题有：

- 我们家需要两台车吗？
- 仔细检查和工作相关的支出和个人所得税后，我和配偶是否有可能在个人事业上做得更完满，就算收入会减少？
- 参加乡村俱乐部是不是一种有意义的生活方式？我们有能力参加乡村俱乐部吗？
- 我们真的有能力让孩子上私立学校吗？
- 如果有能力，我们应该那样做吗？

在填写预算表的过程中，会出现很多问题和情况。慢慢地想一想，平心静气地讨论问题。作预算是很痛苦的一件事，作完预算后执行一些决定也是令人不快的，但是最终这一切都是值得的。实际上，预算对于你未来的理财是至关重要的。





找一位冥想训练老师

我们在第八章讲过，如果你想聘请理财顾问，找到合适的顾问对于成功理财以及平和的心态具有积极的作用。同理，如果你想找一位冥想训练老师，你必须认真考虑下面的问题：

- 对方受过良好的训练吗？他同谁一起学习冥想？他的老师是谁？谁授权或鼓励他教冥想法？这些问题能让你了解他的课程质量和可靠度。
- 他教授的技法是否经过科学论证？科学性保证你可以复制他的成功。
- 他现在还有冥想训练教师指导他吗？这一点能让你感觉到，他致力于不断地发展自己。

- 他的专业履历和人生经历和你有交叉点吗？这一点能保证你在他的指导之下将所学知识用于生活和职业中。

- 他培养过哪些学生？人们是否对他评价很高，并向同事或朋友们推荐他？口碑就是最好的招牌。

- 你们是否一见面就很投缘？你觉得自己能从对方身上学到东西吗？如果你感觉对方容易接近，你就能从他那里学到东西。

- 当你需要帮助时，他能否鼎力相助？他能否因材施教？教学不能一刀切，所有技法都可以经过适当的调整来适应个体的需要。

- 他是否致力于帮助你成功，并发展你的技能？他是否通过直接或间接的方式来控制你？他是否鼓励你，并给你力量？教师不应该让学生有依赖感，他的目标应该是帮助你培养冥想习惯，让你自助。

- 你能否看出他将冥想运用于生活和工作中？他有没有训练自己传授的技法？他本人有没有进行常规训练？

- 他有道德感吗？他正直吗？

这些问题的答案都必须是铿锵有力的“是”，因为师生关系是非常重要的。选对了老师，你就能得到深入而圆满的练习，从而在个人生活和职业生活中体验到积极的变化。